我不过低配的人生

雾满拦江 作品

你敢把你的未来，交给不靠谱的自己吗？

一个人可以卑微，但绝不能丢失汹涌澎湃的能量。
一个人应该活出生命的深度，而不是自甘平庸。

俞敏洪 罗振宇
联 合 推 荐



友谊出版公司

我不过低配的人生

雾满拦江 作品

中国友谊出版公司

图书在版编目（CIP）数据

我不过低配的人生 / 雾满拦江著. -- 北京：中国友谊出版公司, 2016.9

ISBN 978-7-5057-3863-8

Ⅰ. ①我… Ⅱ. ①雾… Ⅲ. ①人生哲学－通俗读物 Ⅳ. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第226470号

书名 我不过低配的人生
作者 雾满拦江
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231
印刷 北京松源印刷有限公司
规格 690×980 毫米 16 开
17 印张 200 千字
版次 2016 年 10 月第 1 版
印次 2016 年 10 月第 1 次印刷
书号 ISBN 978-7-5057-3863-8
定价 39.80 元
地址 北京市朝阳区西坝河南里 17-1 号楼
邮编 100028
电话 （010）64668676

CONTENTS

目录

第一章

突破思维障碍与边界，让自己强大起来

第二章

想当然是靠不住的，还是要思考

第三章

情商是什么？就是不为别人的错误埋单

第四章

教养是一种温静的智慧

第一章

突破思维障碍与边界，让自己强大起来



突破思维障碍与边界，让自己强大起来

（01）

我讨厌太聪明的人，他们就好像一台散发着巨大噪声的压路机，“突突突”地开过来，时常对我进行邪恶地碾轧。

他们总琢磨用一个最直接的问题，把我苦思了几十年的那点零碎，一次性地抄底掏走。

前几天就碰到了这么个家伙。他在我身边转呀转，满脸不怀好意的样子，突然问出一句：

“你读了那么多史书，还写过几十本，能不能说一下，哪个历史故事最重要？”

最重要……都挺重要的……我一边在心里骂他，一边开动脑筋想，真有这么个历史记载吗？短短几行寥寥数语，就能够替代一整座图书馆的信息量？

还真有。

（02）

公元前210年，秦始皇死了。

此人一死，导致了巨大的权力真空。于是各路人马纷纷出世，冲出来

抢地盘。

这些英雄各自显赫一时，第一个布衣称王的陈胜，楚国名将之后项梁、项羽，草莽英雄彭越以及六国那些高智商的后裔。

这些人，一个比一个厉害。

牛人队伍中，夹杂着一个48岁的过气大叔——沛县刘邦。

论年龄，刘邦只比秦始皇小三岁。锦衣玉食的秦始皇都老死了，吃糠咽菜的刘邦还能活多久？

论背景，起事之人，除奉为英雄的陈胜之外，个个都有非凡的家世，上溯十八代，找不到一个普通人物。唯刘邦的家族没法儿上溯，一溯全都是老农民。

论团队，各路人马之中，刘邦的团队最乌合，最杂乱。他手下的兄弟，有杀猪的，有卖菜的，有提篮子的，有端盘子的……团队中素质最高的，大概算是个副股级的调研员，连科级都没排上。

但玩到最后，刘邦所率领的乌合战队，不可思议地击败了楚霸王项羽的明星团队。那些杀猪的、卖菜的，以及调研员、勤杂工等，全都升级为将相家族。

——是刘邦运气好吗？恰好赶上天下的将相之才，全都出现在他的团队里？

NO！

刘邦的团队几乎全都是平凡寻常的普通人，跟我们每天在街头上遇到的大爷大妈们，基本上没区别。这从他们在历史上的表现，就可以证明。

他们只是幸运地遇到了刘邦。

古人修史，坚称刘邦会用人——其实这不完全对！

（03）

从史书记载上来看，刘邦不只会用人，而且也会激励人。

刘邦，他并非影视剧中所说的那种：一个青皮无赖。事实上，刘邦在青年时期，就曾游历天下，投奔到战国年间四大公子之一、楚国春申君的门下，拜师学习。

战国四大公子与当时的稷下学宫，始终坚信这样一个理念——哪怕是再普通的人，也有着非凡一面。

普通的人物，只要找到自己非凡的一面，并将其体现出来，就会立即成为显赫的明星。

相反就是，再强大的人，不能够体现出自己的优势，始终以自己最软弱的一面示人，那么他的表现，连个普通人都不如。

人是可以改变的。

可以强大无匹，气势如虹。

也可能是卑微懦弱，愁苦悲凉。

这取决于——你希望激发出自己的哪一面。

刘邦是一个善于激发者，再普通的人到他手中，稍加点拨，就能呈现出明星效果。

刘邦的对手项羽，力拔山兮气盖世，却是个典型的压制者。多么了不起的人才，落在他手中，最终都成不了什么大气候。

（04）

昔年金庸有部长篇武侠小说《侠客行》。

此书描写一个大字不识的文盲青年，曾被江湖美少女错当成他的双胞

胎兄弟引起不少误会。由于武功惊人，同天下武林高手一起被邀请到了一座神奇的侠客岛。岛上写满了武功秘笈，武林高手扎堆开始研究。结果却是歧路亡羊，每个人的研究成果都不一样，于是大家热烈争论起来。

不识字的文盲青年，没资格参加学术讨论。于是他就在岛上瞎溜达，一边溜达一边看石壁上的木偶图像和剑形文字。看来看去，他的大脑思想顺着图像和文字的结构运行——小说中写的是体内真气，顺图像结构流淌。结果，真如儿戏一般，文盲青年竟然获得了天下无双的超凡武功。

这个故事告诉我们，武功在字外。

因为这部小说，太反智了。合着天下那么多读书人，都弄不明白的道理，来个文盲青年，就一下子超越所有人？这实在有点离谱！

在金庸先生的所有作品中，《侠客行》是价值最高的。

因为它是历史。

——佛门禅宗，六祖惠能的历史。

（05）

南北朝年间，达摩老祖来东土，想要寻找一个不受迷惑的人。

但却没有找到。

无奈，达摩只好于少室山面壁九年，让自己成为那个不受迷惑的人。

此后禅家花开，从达摩老祖第一世起，传到禅宗五祖弘忍大师。

弘忍是个大谋略家，他精心布局，广罗人才，其门下优秀弟子极多，以神秀最为知名。

有一天，五祖弘忍要求学僧们各写一份研究报告——禅家称偈子，这有点像是学术论文答辩，看看哪个学僧水平最高。

神秀大笔一挥：身是菩提树，心如明镜台。时时勤拂拭，勿使惹尘埃。

此偈一出，同学们赞叹不已。哇，学霸一出手，就知有没有。学霸一抬脚，居高天下小。这个偈子写得太牛了，深得老师心法也。

不曾想旁边走出个不识字的勤杂工，名叫惠能。惠能问：啥事呀，大家这么热闹……咦，这张纸上写的是啥子？嘿嘿，咱是文盲，不认得字。

同学们就把神秀的偈子，念给惠能听。

惠能听后，说："哎呀妈，咱虽然是个文盲，也感觉你们这些人，脑子有点不够用。这个偈子明显太 Low 了嘛。哪位同学帮忙，替咱也写一个……"

同学帮忙，替惠能写了一个：菩提本无树，明镜亦非台。本来无一物，何处惹尘埃。

只此一帖，弘忍传钵，六祖出世。禅法南下，千古余香——这个就是禅宗六祖惠能的故事。你看看，金庸先生不过就是把禅学改成了武功，于是就有了《侠客行》。

(06)

为什么，为什么一个明星人物，落在项羽手中，就沦为了猪头？

为什么，为什么一个普通人物，落在刘邦手中，顿时声名显赫？

为什么，为什么一介文盲青年，能击败当时学霸，承传禅宗脉系呢？

——因为在这两个现场，比拼的不是知识。

而是认知！

是智慧。

知识，是拿来外用的。

而智慧，却是真实自我的浮现。

——找到那个最强大的自我，战胜天性中的恐惧与懦弱。

（07）

在智慧门前，拥有多个博士文凭的学霸，跟大字不识的文盲，是等值的。

因为，智慧在很大程度上，就是一种思维认知。

——哪怕你拥有一千八百个博士文凭，但内心软弱，自卑胆怯，话不敢大声说，屁不敢大胆放，见女神也不敢推倒，那么你照样一事无成。

——哪怕你出身再寒微，资源再匮乏，但你能够正确认知自我，能够克制天性中的疲懒、懦弱与恐惧，照样有一番惊天作为。

所以秦汉时代，普通人物落在刘邦手中，学会正确认知自我，激发出天性中最强的一面，顿时成为将相之才。

同样是这拨人，落在项羽手下，就立即产生认知落差。认为自己不过是凡夫俗子，没有勇气也没有信心，更丧失了学习能力，结果就混成了自己预期中的猪头。

同样在禅宗五祖弘忍座下，诸学霸们，一如侠客岛上的英雄豪杰，整天价咬文嚼字辨析语义，只有惠能简单单纯，单刀直入——智慧本在我心——单凭此认知，就通杀天下了。

（08）

心灵鸡汤说，你想成为什么样的人，就能够成为什么样的人——这话有点吹牛皮！

郎朗就是弹钢琴，非要让他去和姚明比拼打篮球，铁定会让姚明打败。

姚明就是打篮球，非说人的潜能无限，让他上台弹钢琴，他能把钢琴统统拍烂。

我们不是郎朗，我们也不是姚明。

但我们是我们自己。

但我们的真实能力，确实没有发挥出来。

我们只是残缺的自己，不真实的自己。

——做最好的自己，最优秀的自己，这才是我们存在的价值与意义。

（09）

猎豹CEO傅盛曾说过，他在做产品时，曾跑到旧金山看稀奇。看来看去，觉得美国人也就那么一回事。

于是他向投资人提出：喂，咱们不做国内市场了，打开美国市场如何？

合伙人顿时吓晕了：不要啊，快打精神病院电话，把这个疯子带走……

但傅盛还是成功地让合伙人跟他一起疯，他自述：我们用了三年时间努力，使得连续五年，收入增长100%。

回顾这段happy往事，傅盛深有所感地说：人的最大壁垒，在自己脑子里！

——如果我们的事业进展，未获所期，多半是因为我们给自己设限，让自己裹足不前，寸步难行。

打破自我限制，做最好的自己，就是智慧的认知。

做不到这一点，产生认知误差，就找不对自己的人生之路。明明是郎朗，非要跟姚明拼篮球。明明是姚明，非要跟郎朗拼钢琴，活得惨，做得累，忙成狗，压力大，如此人生，不亦悲乎？

（10）

傅盛先生曰：最大的竞争差异，在于认知！

傅盛先生还曰：只要能突破思维障碍和思维边界，就能够变成不一样

的人。

傅盛先生还曰：一定要花足够多的时间，在寻找和思考上。

傅盛先生曰完了，该咱们曰一曰了。

要如何做，才能够打通思维障碍，推倒思维边界呢？

第一，要相信人是可以改变的，每个人都可以变得更好。要熟读本文开头的故事，杀猪卖菜的能成将相之才，那是因为正如禅家六祖惠能所说，智慧在我们每个人心中。这世上所有成就事业之人，多有一番苦惨折腾史——惨烈的折腾，唤醒了他们心中沉睡的智慧。不折腾多思考，也有可能达到这个效果。

第二，学会正确地思考。正确地思考，一定是非情绪化的，承认自己是无知的。千万别把抬杠当成思考，别把胡搅蛮缠当成思考。真正的思考，一定是摧毁自我思维中的障碍或边界，所以，不先承认自己的愚蠢，就不存在思考。

第三个，承认自己的无知与愚蠢，承认自己在成长过程中，因为物质资源的匮乏而自我设限——网络上的穷人思维与富人思维，说的就是这个。穷人思维就是因为生存环境的压迫，刻印在脑子里，形成了思维局限。不再相信自己有什么能力，不敢想象自己也能有番作为。承认自己的穷人思维，不承认任何限制，像富人那样思考。

第四个，阻碍我们的，始终是伪思考。我们会把情绪化的对抗，曲解为思考本身，这就是尽管六祖惠能说，智慧在我们心里，王阳明先生说，每个人都能成为尧舜那样非凡的人物——但却人人做不到的原因。

做不到，就是因为我们把情绪化的对抗，曲解为思考本身。

放弃对抗，克制情绪。

阻碍我们成为最好自己的，始终是顽固而低劣的情绪。这种情绪让我

们产生恐惧，不敢相信自己会变得更好，不敢相信自己也会有超过预期的表现及能力。正是不良情绪，让我们深陷现实与思维的困境。

一旦我们认识到这一点，改变就开始了。

静心，温和，从旁观者的角度，审视心中的恐惧与懦弱。去除自我认知中的情绪宣泄，收敛心志，就能够让心中的智慧浮现，就能够与真正的自己相遇。

人生不需要太多大道理，注重人品是关键

（01）

巴菲特，“牛人”也。

网上有文章说，每年，巴菲特都要去大学，和大学生们happy。学生们逮到他，就会问许多奇怪的问题，比如说，有一次有个学生问他：老巴，您认为一个人，最重要的人品是什么？

这个……巴菲特说：人品这事咱不懂，要不咱们玩个游戏吧。

这个游戏叫：买卖人口！

买下你同学的10%。

现在，你可以买下你一个同学的10%，他的10%就归你了，一直到他生命结束，这10%的收益，都属于你。

你会买下哪个同学的10%？

我买……学生们顿时亢奋起来，纷纷在自己的同学中，摸摸捏捏，挑挑选选。最后购买的结果——如你所知，不是家里最有钱的，不是长得最漂亮的，不是考试分数最高的，不是打架最凶的，而是为人沉静稳重，感觉上最有安全感，也最可能有大发展的那个。

然后巴菲特说：现在，你们又有一次机会，让你卖掉某个同学10%的股份，你会卖掉哪个同学？

卖掉同学……感觉这个段子，有点离奇，巴菲特好像不太可能出这种卖掉同学的怪题。

但这个题目的设计，是有价值的。我们继续考虑，卖掉哪个同学的10%呢？

——你猜也猜得到，你要卖掉的那个同学，肯定不是家里最贫寒的，也不是长得最丑的，不一定是成绩最差的，也未必是和你打过架的。但肯定，是大家都不喜欢的。

于是你就知道了，考试分数不重要，相貌美丑也不重要。

重要的是，你是否具有让大家信任的能力。

还是要看人品。

（02）

大家最喜欢的，是方法论，有没有个好办法，让自己的能力“飕”的一家伙，超过别人对自己的预期？有没有个好的读书法子，让自己“唰”的一声，就成为渊博之士学富五车？

大家看重自己的，是能力。

而我们看别人，看的却是人品。

——反过来也一样，我们总是强调自己的能力，而别人的眼睛，却盯着我们的人品。

这是为什么呢？

（03）

有个很著名的心理学实验，被广泛地用来改善夫妻——或是团队关系。

比如说，一对夫妻关系不和睦，天天打成一团。这时候，就可以请心理学家出场了。

心理学家对当事人，进行单独谈话，先问：你是不是感觉很委屈呀？

当然啦，我成天累死累活，忙得跟狗一样，而他却无所事事，闲得跟猪一样……当事人就开始了悲愤地控诉。

然后心理学家问：你们家里的家务，是怎样分工的？

分个什么工呀，差不多都是我做的……当事人更委屈了，满脸是泪。

那好吧，心理学家说：给你张纸，把你做的家务比例，比如说，你认为自己干了 70% 的家务，把这个比例写下来。

心理学家跟夫妻双方，各自谈话，要求各自写下自己所干家务的比例。

然后把这个比例加起来——不出所料，凡是打成一团，骂个不休，夫妻关系不和睦的家庭，两者的家务比例之和，都超过了百分之百。

至少有一个人，或是每个人，都把自己的付出，高估了。

——过于高估自己的劳作或付出，这是有些人心里幽怨的由来。

你可能只做了 20% 的工作，但感觉自己做了 70%，心里当然委屈。估计的比实际越高，心里的委屈就越是强烈。

委屈，当然有怨心——偏偏对方也高估了自己的付出，也是怨气重重，你想这日子，还能过下去吗？

——几乎所有的心灵鸡汤，所有的励志文本，都喋喋不休地告诉大家要付出，要无怨无悔地付出。还有什么感恩之心，就是因为有人不愿意多付出，所以想忽悠大家感恩，你感恩，就对付出没什么抱怨了。

但对于一个高估了自己付出的人来说，这些鸡汤励志，是不管用的。

不管用的原因是，我们不只是意识不到自己高估了付出，还会——

高估自己的智力。

（04）

据说，超过一半的人，认为自己的智商，在平均线之上。

这个意思是说，有些并不聪明的人，却认为自己很聪明，如果谁不承认这一点，他恨谁一辈子。

瑞典有个不信邪的心理学家，叫彼得·约翰松，这人跟大伙玩了个偷梁换柱的把戏，把实验者坑惨了。

约翰松的实验，是这样子的——先找来实验者，坐下，看屏幕上疾速闪过的美女图片，一次闪过两张，然后问实验者：你喜欢哪一个美女？

美女……萌萌哒，都喜欢。

可是实验要求只选择一个最喜欢的，所以实验者们，只能指明其中一张。

然后约翰松把照片推送过来，请实验者做个解释：两个美女都蛮好，为什么偏偏就喜欢这个？为什么？

实验者就开始解释：因为那啥……所以哪啥……吭哧瘪肚地解释一番。

等实验者解释完了，约翰松就嘎嘎地怪笑起来：傻孩子，你中吾计矣，现在给你看的照片，不是你选中的那一张！

这样玩儿也行？

约翰松说：人类，是这样一种动物，他们喜欢跟自己唱反调。

（05）

有些人，为什么喜欢和自己唱反调呢？

再来个实验就清楚了。

找两个旗鼓相当的辩论手，让他们抽签，进行辩论。

抽签，抽到什么主题，就分正反方展开辩论。

比如说，抽到这样一个签，正方观点是：爱笑的人运气不会太差。反方观点则是，笑你妹呀笑，高冷才是王道。

论辩十分钟，双方已经交手几回合，不分胜负之际，突然叫停论辩。

现在，让双方交换场地，换位论辩——也就是说，对方转为支持你刚才的观点，而你要做的，是驳倒对方。

继续观看辩论，你会发现，双方并无丝毫心理不适，仍然是意气风发精神抖擞地伶牙俐齿。

这个实验告诉我们，有些人，哪怕他意志再果决，态度再坚定地信奉某个观点，但只要他愿意——就可以轻松驳倒自己。

(06)

有些人并不在意观点，甚至根本没观点。

他们只是不喜欢，或是讨厌某个人，才会否决对方的观点。

在意的不是观点。

是好恶。

是输赢。

(07)

好了，现在我们知道这样几件事：

我们都知道，什么样的人才会获得公众认可，才会拥有更多可能的未来，但我们却不肯成为这种类型的人。

之所以不肯成为这种类型的人，有两个原因：

第一，我们有可能高估了自己的付出与劳作。

第二，我们有可能高估了自己的智力。

有关第二点，需要说明一下。

我们中有些人，总是感觉义愤填膺愤愤不平，并非是谁亏待了他。而是他有可能脑壳空空，既无观点也无观念，但就是看不惯有些人瞎显摆，所以冲上前去扁之，闹得昏天暗地却没什么结果。

最近有篇署名为尤瓦尔·赫拉利的文章，标题是《钱是人类有史以来最强的信任》，在网上频频出现。

文章称，人类历史上，绝大多数战争，都不是为了争地盘和食物，而是为了一些虚构的故事。

尤瓦尔·赫拉利说，他是以色列人，比较了解巴以冲突，大家都以为巴以冲突，是争地盘。实际上根本不是。

冲突地带，土地足够多，够所有人用，而且也不缺食物。

大家非要起冲突，是因为双方有完全不同的虚构故事，而且彼此不认同。

你居然敢跟我的想法不一样，那我就灭了你——人类历史，无日不战。至少有七成的战争，就是因为看对方不顺眼。

——巴以冲突，其实算是正常的了。现实中还有一种更有意思的人，他听了别人的话，就急不可耐地打断，滔滔不绝说上一番，可你仔细一听，他说的跟大家完全一样——有些人，根本不关心别人说的是什么，只是急于打断，急于否定，究其原因，不过是忍受不了别人的炫耀。

（08）

巴菲特式的买卖朋友股份的游戏，其实每天都在进行。

我们的一言一行，都被别人看在眼里，感觉到你可靠、可信，就会果

断押下筹码。

押你的人越多，你获得机会的概率就越大。

古人说修德，说的就是这么个玩法。

而且古人说的更气人，太上立德，其次立功，其次立言——这意思是说，人品大于做事，做事大于夸夸其谈。

许多年轻人在职场，往往生出愤愤不平之心。工作都是咱干的，可是加薪晋升，净是那些看上去做事不多的人，凭什么呀？

——不是古人故意气咱们，而是人类社会的规律，就是这样。人类的天性，对于别人的付出，总是无感的。但对别人的过失，却是耿耿于怀，念念不忘。

无论你付出多少，他人最不能忍的，是你的人性缺陷。

（09）

人品，与智慧同质，都是与人性相反的。

只有绕过人性陷阱，才有可能获得更充足的上升空间。

第一，这个我们要知道，这颗星球，在我们之前，曾有更多人生存过——那些曾经存在的人，他们也曾在这个世界上发奋努力，创造了极为丰富的物质文明。这些财富，一点也没能够带走，全都留在了地球上。

我们生下来，就无条件地享用了前人的劳动成果。所以我们不需要茹毛饮血重新缔造文明，什么飞机火车轮船私家车，坐享其成就是了——占了这么大的便宜，感恩不感恩姑且莫论，但再整天愤愤不平，这个真没必要。

第二，人类天性，易于高估自我付出或劳作。当我们因此生出怨心时，想想别人也这样，就应该释然了。

第三，要知道，每个人都有一套自我语境的，哪怕是同样的故事，你

讲出来，对方也不会认可，一定用他自己的语言方式来描述，这样他才爽。固守自己的语境未必是错，但如果我们认可别人的表述，能够耐心地等别人把话说完，我们就算是赢了。

第四，当人人都感觉存在感不足时，就标志着倾听者的稀缺。做个稀缺者吧，任何时候，稀缺的总是昂贵的。

第五，我们的现实机会，都是别人送来的。如果看别人不顺眼，冲上去给他添堵，实际上是堵死了自己的路。让自己更聪明点，沉静守拙，给别人以机会，我们才会有价值。

继续付出，但从此学会承认并接纳他人。后者的努力，不唯让你的人品加分，更能够让你的努力，体现出更高价值。

只有努力还不够，方法更重要

（01）

有朋友在留言里讲述他坎坷的奋斗史，出生于乡村，父母不懂教育，成长时记忆最深刻的，就是父母那满满的恶意。诸如他去参加数学竞赛，临走前父亲用怪怪的眼神看着他，说：还是别出去给我丢人现眼了，你能行吗？他就这样笼罩着浓重的心理阴影去考场，回来后见到父亲一张幸灾乐祸的脸：哈哈，考砸了吧？早就知道你不行……实际上考得很好。但再好的成绩，也换不来父母温和的笑脸。

诸多细节，但留言的孩子说，如果你认为这些就够悲惨了，那你的想象力实在是有限。等他长大，进入社会后，童年教育的缺失，处处显露出来，因为隔膜于人际关系，无论他工作做得多么好，也会被大家无视。咬牙死拼，哪怕是一小点人生进步，都要付出比别人多出几倍的代价……

这样的故事，虽然不多见，但也不是孤案。现实中确有许多被生活压倒的年轻人，他们曾很努力，付出过许多，但却因为笼罩在生命中的黑暗太过于浓烈，许多人倒在了黎明前的黑暗中。

（02）

我好像说过这么一件事，我以前工作的地方，有个员工很拼很努力，

但始终未得到管理方的回应——实际上，管理层正在开会，就是讨论这个人的任用问题，大家都觉得此人的努力，远高于现在的位置，只是把他提拔到哪个岗位，这一点大家意见不一致。

但最后还是有结果了，管理层决定把这个努力的员工，提拔为区域经理。可万万没想到，就在决定做出的前夜，那位员工已经心理崩溃了，他留了一纸书信，大骂公司狼心狗肺，揭了不少黑盖子，再加上许多诅咒式用语，让大家很无语。

这就是我说的黎明前的黑夜——当然，不是说这个员工提拔了，就一切问题解决了，是炸弹总是要爆炸的，是疥子总要冒尖的。我们不成熟的心智，会在长时间内困扰着我们，潜藏在心里的委屈情绪，总有一天会让我们露出原形。

所以说——只有努力是不够的，最好再知道点努力的规律与方法，这样才会有助于我们的人生发展。

（03）

首先，人这东西，有两个属性。

一个是独立性，一个是社会性。

独立性，就是人与其他个体相互独立，你吃你的，我喝我的，大家各不相关。

社会性，是说整个人类，在生态上表现为一个庞大的生物群，每个人都是社会的一个小结构。简单说就是谁也离不开谁，必须要在别人那里，获得自我价值的证明。

此二者，前者是狭义的能力，有些人不敢相信自己的情商，但从不会怀疑自己的能力。因为能力这东西，是个性化的。有个笑话说，我比姚明

和聂卫平加起来都要强。我和聂卫平比打篮球，跟姚明比下围棋，赢不了他们才怪——这意思是说，哪怕是你的短处，你也能找到比你更短的人，所以许多人对自己的能力，坚信不疑。

有了过人的能力，年轻人兴冲冲地杀入职场，却惊恐地遭遇了白龙马定律。

（04）

什么叫白龙马定律呢?

这是说随唐僧去西天取经的白龙马，这厮能上天能入地，会喷火能戏水，颜值也不是一般的高。感觉自己好拉风，加入取经团队后，却发现这支团队不需要自己的任何能力，只要求自己老实趴地下，驮着磨磨叽叽的唐僧，慢慢往前走。走慢了要挨鞭子，走快了也要挨鞭子，这真是岂有此理。

职场就是这样，你的许多能力和特长，根本用不到。岗位要求你的，是机械的流程与烦琐的日常事务。这类工作单调而琐碎，干好了没成绩，干不好有过错，真的有点不太人道。

所以流行的鸡汤文中，动不动就会有篇“你必须强大到无可替代”之类的文章出世，并在第一时间引起轰动。

但轰动过后，大家发现这种鸡汤不过是瞎扯淡——这世上，根本没人重要到缺他不可的程度。少了任何一位，地球照常运转。强大是相对的，弱小是绝对的，哪怕你能力再强，少了你也不耽误大家吃饭。

所以呢，对能力一定要有清醒的认识。独立的能力，是缺少不得的，但社会化的能力更重要。

(05)

社会化的能力，也是需要努力才会有效果的。但这个努力的规律与方式，和独立性努力完全不同。

独立性的努力，诸如你想做个优秀的数学家，只要关起门来，三十年不出房门，假如你没有饿死，三十年后破门而出，说不定会吓人一大跳。

但社会化能力，这是最令人痛苦的实践学科，带有强烈的失败主义风格。

什么叫强烈的失败主义风格呢?

就是说，当这个能力缺失时，你会失去机会，就是被人看坏，诸如老板带你见个美貌女客户，你见了人家张嘴就是一句：美女，约吗? 老板一瞧你这德行，以后就不会再带你了。你也接受教训，洗心革面，掌握了更具浪漫主义风情的人际交往技巧。但这时候你会发现，你已经彻底失去此类机会了，这个能力算是有了，但再无用武之地。

社会能力，是个蛮不讲理的能力，它只会在你没做好准备时出现。而这种能力的养成，又需要在现实中洗礼磨炼。但悲哀的是，越是缺乏这种能力，就越是缺少磨炼的机会，越是没有机会磨炼，越是能力不足，最后沦为边缘人士，叫天天不灵叫地地不应，何其苦逼。

——除非改变思路，赋予自我一种能力，变经验型人生为智慧型人生，在缺少足够的实践前提下，先期找到能力养成的方法。

(06)

不少国家的人民，都对自己国家的教育怨气冲天。这种怨气是有道理的，因为在学校教育开始之前，孩子们就要先行应用自己的社会能力——如何与同学们相处，如何获得老师更多关注——这类教育的起源在家庭，

但明白这个道理的家庭，并不太多。

本文开头说的那个孩子，他的父母丝毫不懂教育心理，也不感兴趣，他们只是专注地向孩子宣泄怨恨情绪，在对孩子心灵造成毁灭性杀伤之时，获得一种无法解释的黑色快感。

这类家庭也是少有，与熟谙儿童教育的家庭，形成两个极端。最好的和最坏的分列两边，中间则是懵懵懂懂稀里糊涂的大多数。

社会化能力有个恼人的特点，最初的心理机制形成，会影响孩子的一生。事实上，许多人终其一生的奋斗，不过是在努力矫正自己残缺的人格——这是最明智的人都要努力一生的事，学校教育的作用相对有限。

这意思是说，对于我们大多数人来说，社会化的能力，既不能完全靠家庭，也不能完全靠学校。

主要还是靠自己。

(07)

我们这一生，主要靠自己。

靠自己，就得研究社会化能力的原理机制。从一个更高的维度，居高临下俯视社会，才能够赋予自我并不具备的能力。

——思维能力！

要获得这种思维能力，就必须要用心，修复此前教育不足对自己大脑造成的伤害。

这种伤害，主要表现在三种残缺型的思维模式上：借口式、责怨式与颓废式。

(08)

家庭教育如果太过于严厉，动辄凌辱惩罚，就会让孩子养成习惯性保护的特点。成年后进入社会，遇事习惯于先找借口。

随意说个我以前的经历，有位主管工作出了纰漏，事儿不大，管理层也没打算追究。但他本人陷入恐惧，上门来解释。

主管：你听我说，当时的情况吧，是这样子的……

高管：闭嘴！

主管：……为啥不让我解释？

高管：你解释个啥？你在找借口。

主管：……我没有找借口，我只是说明一下……

高管：什么是借口？

主管：……当时的情况吧，我也没料到……

高管：先回答我，什么叫借口？

主管：……你怎么不听我说话呀，你听我解释……

高管：……回答我，到底什么是借口？

主管：……唔，我明白了，解释就是借口……

高管：明白了就好。

等主管走后，高管对旁边的人说：他明白个什么呀，什么也没明白。他要是真的明白了，就会哈哈大笑起来，把自己的过错认真地剖析一下，假如他真要是这么做了，我这个位置，都委屈他了。

——看明白这个故事没有？职场之上，人与人的差距，就是表现在思维能力上。这句话好像人人都看懂了，但，除非你肯于立即着手修复思维缺陷，否则这个所谓的看明白，不过是又一次自我欺骗。

（09）

重复一遍，人与人的差距，就表现在思维能力上。

提升自我思维能力，这事谁也帮不上忙，只能靠自己。

许多人，有一个巧妙的法子对抗思维能力的改善。

这个法子就是责怨别人。

责怨是我们人类社会常见的风景，人类的痛苦，不低于80%来自于相互责怨。责怨的理由也是五花八门，我这么辛辛苦苦为了你，起早贪黑忙碌不休，我为了谁？不全都是为了你吗？……责怨如毒火，你越是责怨，心中就越是愤怒，越是痛苦。而被责怨的一方，心理蒙上了深深的负罪感，也甭想活得开心。

但这种痛苦，九成九是自己找的。

你抱怨，说自己的一切都是为了被你抱怨的人——可如果那个人不存在，你是不是不活了呢？

你不会，你会找到下一个责怨的目标。

停止责怨，当事人的智商，会直线飙升至少20个点。一瞬间变身为高智商人士。

但做到这点很难，真的很难。

因为有个颓废型人生观，在你心灵深处，如有大磨盘般坠着你，让你无力摆脱。

（10）

颓废式人生观，就是懒癌入骨，不想干正事。

不干正事，是违背人类天性的。所以这类人就会陷入心灵恐慌，就会找借口，就会逮谁埋怨谁。这一招也叫先发制人，明明是我不对，但我首

先展开攻击，找借口不停地抱怨你，你就没工夫督促我努力了。

颓废式的人生观，来自于对这世界的误解。他们以为自己看到的，就是全部世界，其实不是。在你的视野之外，还有个高远美妙的智慧境界，获得这种快感并不需要多么劳心费神，只需要修复自己人格中的缺失与不足，只需要弥合成长时的心灵创伤——但是这种创伤，恰恰构成我们现实思维的一部分，阻碍了我们的修复与努力。

人有病，天知否？

天不知道不重要，我们自己知道，就行了。

（11）

简单说吧，一个人的努力效果不佳，一定是人格或心灵中，有些旧的伤痕，这些伤痕构成我们思维的一部分，它是围绕着颓废式人生观的借口与责怨，正是这种心灵机制，让我们现实中的努力效果大打折扣。

这世界上的，大都是普通人，没有几个先天从父母那里获得了优厚的心灵资源。每个人都是拖着残缺的心智缓步前行。无论你的家境有多么糟糕，它最多限定了你的起点，但限制不了你的终点。

对我们伤害最大的，是乔装过后的颓废心理，有些朋友嘴上也嚷嚷奋斗，但心里想的是泡美女，这短视的利益取向，构成了我们借口与责怨的最好理由，于是就消解了我们自身的努力价值。

试试吧，人类天生就是合群的物种。最好的努力方法，是先行修复智力，化颓废为积极，为自己增加动力。变找借口与责怨心理为平和的进取，这时候，努力的价值与意义，就会显现出来。至少在一个相对的大数概率上，能够让你的情商，呈现出一个难以置信的优势。也让你的人生，走得更远。

能力绝非万能，心胸非常重要

（01）

小说《水浒传》中，有个很烧脑的问题。

这个问题，是豹子头林冲先生给弄出来的。

——林冲先生，他实际上是近乎完美的男生，身材伟岸，相貌堂堂，一身无与伦比的好武艺，对妻子又极尽温柔，绝对的暖男。

如果说林冲一定要有什么缺陷，那就是他太过于完美了。他是对外作战的大师，却对内耗束手无策。尤其是，当这种内耗以损害他的家人为前提，他的茫然与软弱，已经到了让人恨不能踹他两脚的程度。

林冲就像只体形巨大的温和动物，大象之类的，战斗值超标，攻击力爆表，却极不爱惹事，甚至有点怕事。

但人生有时候是很捉弄人的，越怕事儿的人，事儿越喜欢找你，越躲事儿的人，事儿越喜欢追你。最终林冲被追得逃无可逃，发飙一怒，血洗草料场，然后就上梁山了。

（02）

当时，把持梁山军政大权的，是白衣秀士王伦。他发现林冲这人厉害，担心让他上山之后，跟自己争夺存在感，就给林冲出难题，让他拿个投名

状来。

万万没想到，林冲盯上的人赫赫然是杨家将的后人，金国小王子杨康的表哥，青面兽杨志。

结果，林冲跟青面兽杨志，打得云山雾罩山呼海啸。

豹子头大战青面兽，看得白衣秀士王伦眉开眼笑，他立即跑下来劝架，分开二人，并向青面兽杨志，提出个古怪的要求。

他诚邀杨志先生，加盟他们的组织，还不需要投名状的那一种。

——现在请听题，为什么林冲主动应聘，王伦却嫌他能力太强，不肯要他；而杨志根本不想入职，王伦却执意诚邀？

为什么林冲入伙，必须要来个投名状，而杨志就不需要？

（03）

我有个朋友，姓庞，人称大庞（大庞是我对他的尊称）。他性格较为豪爽，经济能力虽然不是太强，但朋友居多，还和几个土豪称兄道弟。

我还记得那一年，大庞迎来了他命运的第一次转机，他在郊乡认识了个村主任，一来二去，村主任承诺他可以承包村里的鱼塘，只要拿来120万，立马可以签三年的合同。

大庞当时计算了一下，养鱼是有很大风险的，但那几片鱼塘面积不算小，如果不是太倒霉的话，经营顺利，当年就可以收回成本且有盈余。此后两年，就可以坐收红利了。

当时大庞立即给最要好的土豪朋友打电话，请求见面。

土豪正在谈个项目，没丝毫可行性的那种，只不过对方施展十八般赖皮战术，逼得土豪好不烦恼。接到大庞的电话，土豪立即让他过去。

大庞兴冲冲赶过去，见面一说承包鱼塘的事儿。没成想，土豪突然翻

了脸，破口大骂大庞，骂大庞游手好闲不务正业，骂他好吃懒做不动脑子，杂七碎八莫名其妙，骂得大庞彻底蒙了，呆坐在座位上，完全不明白土豪的这股子邪火，是打哪儿冒出来的。

没头没脑地骂过一番之后，土豪拿过对面那人的完全不可行的招商计划书，大笔一挥签了字，当场给人家投资 200 万，再也不看大庞一眼，站起来扬长而去。

这件事，当时我们这些朋友都清楚。大家对此是有共识的，土豪的眼力与商业洞察眼光，是经过市场证明了的。他既然不屑于大庞的计划，肯定是承包鱼塘这事儿，不可行。而土豪投的那 200 万，看似毫无商业前景，但估计过不了多久，就会验证土豪过人的商业眼光。

这个共识，是不会有人质疑的，那 200 万，毕竟是土豪自家的钱，不是大风刮来的，如果土豪不是心有成算，断不会如此果决。

几年过去了，我们已经把这事给忘了。但是上半年时，大庞打来一个电话，告诉我一个完全相反的消息。

（04）

电话里，大庞用忧伤的声音告诉我：土豪几年前投的那 200 万，完全打了水漂。拿钱的老兄，根本没进行项目开发，把那些钱全都吃掉了。

而因为遭土豪斥骂，最终被大庞放弃的鱼塘项目，大庞说：后来承包鱼塘的人，已经赚了不少于 600 万了，听说今年还会赚到更多。

电话里，大庞的声音，孩子般地带着委屈。

他当然委屈！

在他和土豪之间，土豪的商业前瞻力，是无与伦比的。鱼塘到底能不能赚钱，大庞并不敢把握，而是要土豪帮他做出判断。可是土豪当场翻脸

怒骂他，这可以视为土豪不看好此项目的最精确信号。

但万万没想到，几年过去，一切都反转了。土豪投的，竟然是个骗子项目。被土豪严重鄙视的，反而是个厚利产业。

试想大庞他如何不委屈？

土豪也不是神仙，看走眼了也属正常。接电话时我也没上心思，哼哼几声，就把电话挂了。

挂了电话，我突然想起豹子头林冲，土豪应该不是看走眼了，而是掉进了白衣秀士王伦的思维陷阱，这个陷阱我们姑且称之为“王伦陷阱”好了。

（05）

青面兽杨志这个人，除了被白衣秀士王伦器重外，还真没人拿他当回事。他的性格比豹子头林冲还窝囊，押运个生辰纲，被晁盖、吴用一伙抢，卖把祖传宝刀还被泼皮牛二抢，总之谁见他都不顺眼，谁都想欺负他。

只有白衣秀士王伦，对他青眼有加，一见面就热情邀请他入伙梁山。

王伦为什么这么喜欢他呢？

王伦之所以喜欢青面兽，只是因为林冲的存在。只是为了给林冲心里添堵。

——这就如大庞遇到的怪事，土豪之所以豪掷200万打水漂，不是看走了眼，纯粹只是为了给大庞添堵。

土豪那么做，只是想告诉大庞：老子有钱也不投给你，打水漂也不投给你。

王伦诚邀青面兽加盟，这只是做给林冲看：豹子头，你看到了没有？别人不上山，我硬请他来，没投名状也没关系，但你不行，你就算拿了投名状，也照样不行！

——当一个人，居于较高位置，却表现出过于Low的能力或品德，你就需要小心了。

因为你，时刻会面临着现实生活中的“王伦陷阱”。

（06）

孔子的弟子子贡曰：“是以君子恶居下流，天下之恶皆归焉。”

这句话的意思是说，一个人，一旦居处的社会位置过低，而能力或品德又不是一般的强，这时候，大家就要修理你了。

为什么呢?

不为什么，这是种正常的社会心理而已。

就拿大庞来说，第一次见到他的人，都会大吃一惊。因为一聊之下，就会发现大庞这个人端的不是白给的，要料有料要货有货，有气魄有担当有能力，乍一看特像个大土豪，仔细问才知道不过跟大家一样，非但不是土豪，反倒经常饿得狼嚎。

这时候，众人的心里，顿时生出无限悲情，觉得这世道，忒黑暗了。

许多人不愿意改变自己，无能力成为土豪，但又不肯承认这是自己的过错，把问题归于世道黑暗，是个可以理解的聪明选择。

就这样，如大庞这般，有能力却非土豪的存在，就成为铁一样的证据，证明了这世道真的好黑暗。你看大庞这么强大的人，都惨到这模样，如咱这般比大庞略差一点点的，没成为土豪更正常了……

可是忽然之间，大庞的命运迎来转机，有望晋级成为土豪，你猜大家会怎么做?

当然是死命地摁住他，不许他擅自上行。

倘若大庞成了土豪，那就没法再玩下去了。此类事件不唯否定了世道

黑暗说，更衬托出了自己的人品太渣或能力太弱，这其中无论哪一个，对自己来说，都意味着致命的伤害。

我经常说，人生的成就之路，要蹚过人性的晦涩之河……说的就是这个意思。

(07)

白衣秀士王伦，对待林冲的态度缺乏友善，这在此前被解释为王伦嫉贤妒能。

但是我们应当问一下：王伦先生，你为何嫉贤妒能呢？

原因就在于，他需要一个极悲惨的林冲存在，以向人证明自己才是真正的能力型人物。你看看，林冲本事大吧？却混到如此凄惨模样，这说明了什么？说明咱比他林冲牛呀。

嫉贤妒能，不过是不情愿承认自己的能力不足罢了。

这就映射出一个不太让人注意到的规则——越是对自己能力缺乏信心的人士，越是不愿意承认别人的能力。

不愿意投钱给大庞的土豪，应该也是这种心态，他的潜意识里，是害怕大庞一飞冲天，超越他的成就，反过来证明他不过是马马虎虎，所以他情急之下恼羞成怒，对大庞大闹一场，宁肯拿200万打水漂，就是不想给大庞一个机会。如此一来，有本事的大庞仍然沉沦，这就证明了土豪才是真正有大本事的人。

明白了这个道理，我们就应该知道如何做事了。

(08)

人生在世，首先你得真正有点能力，有点别人无可取代的优势。缺少

了这个，一旦遭到别人的能力威胁，我们就有可能沦为白衣秀士王伦。

王伦干的这营生，真不是正经人该干的，挨刀了呀。现实生活中的我们，虽然不至于真的挨刀，但当我们流露出嫉恨的褊狭心肠，那是瞒不过人的。一个人因嫉而恨的嘴脸，往往是下意识的反应，自己毫无察觉，但别人却看得清清楚楚。

并不是说，能力强，就肯定没有嫉恨之心。又或是能力不足，必然生出嫉恨之心。而是说，一旦我们自身拥有了足够的能力，至少没必要嫉恨别人。而一旦我们发挥出自己的能力，那就更没必要处处和别人比较了。

有了能力，积攒人品，这只是第一步。比能力更重要的是，我们要学会善待别人的玻璃心。

——哪怕你有天大的本事，也得需要三老四少的鼎力相助。单凭一个人就打下一片天，那是玄幻小说，不是现实。

现实就是，其实这世上，每个人都是不可替代的，都有自己擅长的一面。但这并不意味着，每个人都懂得如何发挥长处，许多人更大的苦恼，来自于他们找不到发挥自己能力的平台。所以，一旦出现一个有足够心胸的人，将诸多的能力集成起来，他就有无限辽远的未来——汉高祖刘邦打天下时的小伙伴们，全部都来自草根阶层，这些人在他人眼里，刚开始不过是打酱油的路人甲，但在刘邦手中，不同人物相互组合，就立即爆发出骇人的战斗力。

当然我们不敢和刘邦相比，但有一点，能力型人士必有其短，就算你是全才，也不可能一个人玩转太大的事业。于今商业时代，任何一个盘子都需要一大群小伙伴来推动操持。这种状况下，心胸往往比能力更重要。

现代社会，一个人想勉强填饱肚子，有点能力就足够了——但如果，

你想突破人生限制，获得更大、更多的经济自由，这时候能力所起到的作用，就已经微乎其微。如果生出褊狭的嫉恨之心，不但会破坏我们周边的小环境，也会将自己的能力牢牢锁死，最终让自己于无望中，哀鸣叹息。

善待别人，不过是善待自己。真正智慧的选择，是扫尽褊狭之怨，以开放的心胸，关注并欣赏身边朋友们的长处，这样才会给予未来的自己成功的机会。

穷孩子如何站在富人堆里

(01)

先来道智力测试题：

工业化带来废水、废气、废渣，严重地破坏了环境的生态平衡。对此问题，你如何看？你认为人类还有希望重返美丽而温暖的田园风光吗？

坦白说，对这个问题的回答，透露出一个人，对这世界规则的基本认知。

(02)

吴晓波先生曾说过一句话：再穷也要站在富人堆里。

不料这句话惹来麻烦，有朋友在回复中质问：我穷，我拖鞋短裤囊中空空，如何往富人堆里站？海天盛宴知道不？我去了，可人家根本不让我进，我连门都进不去，咋往富人堆里站？

另有朋友说：往富人堆里站，这话说得轻松，你试试就知道，上市公司的酒会，不是没参加过，可是收获的却是满心悲凉满腹辛酸。所有人都围着有钱的大老板献殷勤，你穿一身地摊上淘来的西装，手拿红酒站在那里，自尊就如同被人家扔掉的纸巾，任人践踏……

这回复，实在是让人欲哭无泪。

对语言的理解，有道智力门槛。再穷也要站在富人堆里，意指你经济

可以贫穷，但大脑的思维不可以穷困，一个人的观念主导着他的行为选择，而一个人的选择，基本上来说就是他的命运了。

要想站在富人堆里，改善自我的命运，那就必须清理一下自己的思维，看自己的脑子里，是否有不兼容于财富的思维系统——如果你的思维与财富法则背道而驰，那就需要认真地想一想了。

（03）

大概四年前，有一波留学生归国，留美留英博士浩浩荡荡回来，见饭局就勇敢地往上冲，寻找各自的机会。就在一次这样的场合里，有个女孩讲述她室友的故事，我听了后印象深刻，可以拿这个故事，为这篇文章的标题做个注脚。

她的室友——据她说是个没什么脑子的女孩。女孩在国内读的大学，专业课学得稀里糊涂，但性格外向，是社团的活跃人物。有一次，社团搞辩论赛，抽签论正反方。

她抽到了反方。

这张签，彻底改变了她的命运。

（04）

女孩抽到的签，就是本文开头的测试题——工业化带来废水、废气、废渣，严重地破坏了环境的生态平衡。对此问题，你如何看？人类还有希望重返美丽而温暖的田园风光吗？

女孩抽到的签，是为工业化辩护，可她大概接近于一个环保主义者，对工业化深恶痛绝，突然间要求她转变立场，替工业化说话，这让她愤怒至极。

愤怒也没办法，辩论这东西，是强化自我存在感的难得机会，她还得硬起头皮，准备材料。

这一准备，女孩一下子就崩溃了。

她发现，此前的她，实在是大错特错，错到了没谱儿的地步。

（05）

女孩是这样准备材料的：

她先考虑，假如中国没有工业化，情况又会怎样？

结果让她不寒而栗——假如没有工业化，中国根本养不起十几亿的人口，也就是说，现在吵吵嚷嚷反对工业化的人们，九成九得活活饿死。

再向前追溯，女孩发现，清朝以前，中国人口始终难以过亿，就是因为农耕作业的生产力太低，而且又没有相应的避孕措施——避孕套也是工业化的成果——当时的中国人过着极恐怖的生活，大多数人家拼命地生，几乎每户人家，都有饥馁时活活饿死的孩子，活下来的人刚刚十几岁，就立即紧张地投入生育期，古时代的中国人，完全是活一天是一天，玩命抗争，根本没什么未来可言。

到了明末，从美洲引进了玉米，但偏偏遭遇“小冰期”，导致明朝经济崩溃，清朝之后，中国人有了玉米啃，人口终于突破了亿人大关。但这一亿人仍然是为生存而拼挣。所以这片土地上战事不断，打个不停，说到底就是没的吃。

女孩经计算发现，现时代，中国假如不采用化肥，这片土地最多能养活两三亿人，而且是靠着啃玉米喝糊糊的那种低质量生存。所以中国非得走工业化不可，不工业化，中国人就无法获得经济自由，稍有个水灾旱灾，就会有很多人饿死。

是工业化让中国人获得了生存尊严。发达的交通，漂亮的衣饰，休闲时间……一切都是工业化的成果。

无脑女孩最后发现，不是工业化有问题，而是人本身有问题！

（06）

是人，对生存急切而贪婪的欲求，导致了环境被破坏。女孩计算过，一个人活一辈子，大概要吃掉4头牛、15头猪、21只羊、1200只鸡、13000个鸡蛋；洗澡7000次，消耗10万吨水……一个人一辈子产生的全部生活垃圾约有40吨。

想象一个坐在40吨垃圾之中的人，颤抖着写出计算结果：如果没有工业化，中国只能停留在封建时期。在清朝，一个人需要911个人无怨无悔地劳作，才能活得像个人样。工业化后，20个人就能够让一个人过上体面的生活了。

女孩第一次意识到，她的脑子里，不知被什么人灌进了可怕的垃圾，让她无视工业化赋予她的自由与尊严，固执地跟社会规律对抗。

然后她开始想，还有什么社会规律，被她那奇怪的脑壳拼命反对的呢？

是社会化大生产！

（07）

女孩猜测——很有可能是猜测，对工业的憎恨，来源于人们对社会化大生产的厌倦，以及对古时的残酷现状缺乏了解。而事实上，正是社会化大生产，让人类从繁重的劳动中解脱出来。

除此之外，还有财富。

财富！

财富是通过社会化大生产线流动的，赚不到钱的人，一定是对社会大生产的概念缺乏了解的人。要想赚到钱，改变自己一贫如洗的命运，就必须琢磨这条流水线，看看哪条支流上资金匮乏，哪条支流又是财源滚滚。

美国作家冯尼古特曾在小说中使用过类似的暗喻，意指财富是一条河，寻常人等犹如瞎子、聋子，满荒野乱转也找不到河水的所在，只有耳聪目明之人，才能够发现这条河流在哪里，只要你冲到河边，就可以找个舒服的地方趴下，不紧不慢地啜饮了——当然现实没小说那么容易，但这条财富之河，找了半天找不到，这事儿不怪你。可连找的意识也没有，这就有点不妥当了。

（08）

接着，无脑女孩不无悲哀地发现——也许她根本没想这么多，但我们替她发现好了——由于生存条件的困窘，导致了穷孩子与富孩子，差的不仅是钱，在智力上也拉开了无法想象的鸿沟。

富人家的孩子，可以游刃有余、从容不迫地做他们真心喜爱的长线项目，不求赢不图利，花多少钱都在所不惜，因为他们喜欢。及至水到渠成、瓜熟蒂落之时，就可以收获他们人生的丰盈之果。

而穷人家的孩子，打小养成的是短平快的思维，长线项目？眼下吃饭要紧，少扯那些没用的！

穷人家的孩子更易于急功近利，难有大胸怀与长远眼光。

再就是穷人家的孩子抗风险能力差，不敢轻言冒险，一旦失败就难以存活。而富人家的孩子，因为后面有强大的靠山，所以他们做起事业来，更易于沉着稳重，不急于求成，纵然是遭遇到大的失败，也不过是小菜一碟——如职工下岗潮时电视里天天唱的：“人生豪迈，不过是从

头再来。”富人家的孩子当然可以从头再来，因为他们饿不到冻不着，而穷人家的孩子，从头再来不过是末路狂奔，能有几天喘息，实在是说不定的事儿。

再就是有些富人家孩子的视野和眼光，是有些穷人家的孩子比不了的。有些富人家的孩子见多识广，而有些穷人家的孩子，更易于接受工业化文明多么多么糟糕之类的害人观念。只因为这类观念，迎合了那些穷孩子悲凉的内心，照亮了他们绝望的心境。

——然而，一旦穷人家的孩子抑或是怀有穷人思维的孩子，接受了这些不经思考的荒谬结论，这结论就构成了他们的思维定式，他们的所思所想所行所为，都将处处跟财富规律拧劲儿。终其一生的拼搏，不过是不断重复固化的错误。这种愚蠢的思维定式，会将穷孩子的命运锁定在无望的底层。

如果不是为了虚荣心，无脑女孩绝不会研究什么工业化的优劣，也无法发现自己脑子中的错误观念，竟然荒谬到了如此离谱的地步。

一旦发现，那就容易解套了。

就因为一次辩论赛，触动了女孩寻找财富之河的梦想。

（09）

还没毕业，女孩就出国了，她本意是想去沙特，因为她听说那里的人非常有钱。但因为她弄不大懂怎样才能达到目的，就先去了美国。

她的判断一点没错。

在美国，她发现了一所学校（实际上这样的学校有好多），这所学校，是沙特国王投资兴建。起因是沙特国王喜欢玩赛马，可赛马是种平民消费不起的高端活动，于是沙特国王就在美国、日本、英国、德国等国家开办

赛马类型的学校，专门培养赛马人才。

无脑女孩不无惊讶地发现，和她抱着同样想法的中国孩子，竟然为数不少，她和十几个中国孩子一道进了学校。据说这所学校规矩极严，所有学生都要先从铲马粪做起，因为要培养赛马手与马的感情，就得拿马当宝贝，天天给它洗澡刷毛什么的，这样马才会拿你当伙伴。

当然，这样的学校，是免学费，包吃住的。

但是，当女孩的家人，从电话里得知宝贝女儿深夜在美国马棚里铲马粪，当时就哭昏在厕所里。这事太意外，太离奇，别人家的孩子，出国都是学个商科什么的，父母在人面前说起来时，特别有面子，自家女儿竟然在美国铲马粪，这是哪儿跟哪儿呀。

丢人现眼的事儿还没完，铲马粪只是小 case 了，女孩临到毕业，却被刷了下来。

马不喜欢她，她也摆弄不了那暴脾气的马——她不合格，成不了一个优秀的赛马手。

(10)

可是赛马这个行业，也是有个严密的社会化协作系统的。

比如说运送马粪的、给马运送干草的……可赛马学校花这么大血本培养她，当然不是想让她来运马粪。

她被分配到了欧洲，一个风景如画的地方，成为赛马的全权经纪人。年收入也有个十几万英镑，马马虎虎地混吧。

——讲这件事的女孩抱怨说 我学的是商科，说是最容易找到高薪工作的，可我的工作在哪儿都还没个着落呢，她一个铲马粪的，现在已经是个款姐了。再穿上漂亮的骑马装，迷得无数英俊男人拼了命地追在她后面跑……

——现在我们可以说，这位欧洲某地赛马的全权代理女经纪人，大概算是“再穷也要站到富人堆里”的范例。

（11）

她的故事告诉我们，人类社会的产业，是不均衡的。越低端，越大众，利润越薄。越高端，越小众，利润越厚。

但无论是低端产业，还是高端产业，进入门槛对于穷孩子来说，难度是等同的。只不过有些穷孩子受困于经济窘状，短线思维成痼疾，往往发现不了高端厚利的优质产业，这类产业多是穷孩子从未碰过的奢侈品、文玩书画、赛马游艇、航空潜水之类的行业。而这些行业始终面临着人才匮乏的难题，许多优秀的穷孩子，却因为缺乏“再穷也要站在富人堆里”的观念，对这类优质产业想都不敢想。

在国内，像这个女孩这类的案例更普遍。许多人就是因为迷恋文玩古物，在这个行业找到了自己的位置。而相关奢侈品市场远未成熟，近年的东南亚旅游热中，就不乏从中发现商机的人。所以你不需要跑到美国，一样能够发现近在身边的庞大需求市场。

现代概念上的穷孩子，多指的是一种心态，毕竟国人多数已经从饥馁中解脱了出来，许多时候贫穷只是心境的问题。而成就一个人的事业，莫过于寻找最适合自己的生存方式，优越的生活不是富孩子的专利，任何时候只要你想，借助网络的空前优势，三五天你就会对一个行业产生感觉，如果不适合，丢开了重新寻找，横竖你也要天天泡在网上猫三狗四，何不稍微花上点时间，也许会找到一个你真正有感觉的行业领域。

一旦你找到它，就会忘我地倾情投入，短时间内你就会熟悉这个领域，再花上点时间，就可与业内人士通过网络建立联系，记住，任何一个行业，

都不会排斥优秀的业内人士，重要的是你要破除穷孩子被思维定式锁死的心智，打开自我，重新认识这个世界，重新认识你曾经视而不见的诸多行业，届时你的视野宽广，眼界高远，你在未来得到的，一定会远超你的人生预期。

发现别人，自我实现——人生就是要奋斗

(01)

前段时间讲课，讲了自己研究的历史工程学，用建模的方法，能够把许多历史场景复原，甚至复原已经湮没几百年的古书，也能够用在现实商圈。华尔街融商智库联系我说这事，我很纳闷，我沉溺历史，跟这票人没关系，他们找我做什么？

仔细看这个智库的成员名单，忽然看到个熟悉的名字。

这个人，怎么说好呢，按巴菲特的分类法，他大概属于第三类型。

(02)

巴菲特曾观察过一些穷孩子，据他描述，这些穷孩子分为两种类型：

第一类是胆小怕事型，这类人心怀恐惧，五心不定，树叶掉下来都怕砸到脑袋。

第二类则属于挑衅型，他们会留心观察成年人，注意成年人为他们预留的边界在哪里，然后就开始冒犯，挑衅成年人的忍耐度，看成年人会不会惩罚他。如果成年人施加惩罚，这就证实了他们心中的恨意，于是他们展开第二轮挑衅——如果成年人不施以惩罚，他们会持续试探，动作越来越夸张大胆，直至挑衅整个社会的法律边界——

巴菲特没有为这两种类型的孩子下定义，但意思很明显。

这两种类型的孩子，前一种是庸众，浑浑噩噩、提心吊胆，终其一生逃不过恐惧心理的折磨，活到老也是一事无成。

第二种类型的孩子，他们都在监狱里，就算现在没去，迟早也逃不过。因为他们的心智模式就是不断地挑衅，少年时挑衅规则，长大了挑衅法律，这类人终其一生背负着世道险恶的心理成见，除非自我摆脱，否则无以救赎。

而商业时代的自由者——必须要介于二者之间，既不可心怀莫名的恐惧，又不可挑衅冰冷的法律。这是可以归入适合于商业时代的第三类型。

出现在华尔街融商智库成员名单上的这个人，大概算是这种类型。

这个人，算是我的一个老大哥，只是好多年没有见面了。

(03)

现在一说全民创业，就是淘宝微商什么的。可好多年前，这类营生是很危险的——这个危险时期，就是老大哥年轻的时候。

老大哥年轻时候，就野心勃勃，老是琢磨要干点什么事儿。那是刚刚改革开放初，情形有点类似于现在放开二胎的概念——政策是放开了，但法律还没放开，你不干，政策天天鼓励你，你动手干吧，法律分分钟盯着你。

总之，老大哥就处在这么个节骨眼上，雄心勃勃地折腾起来，他去南方小服装厂进服装，进山里收山货，吃的穿的，什么行业他都插一脚。正干得风生水起，当地雷霆万钧地准备来一轮治理整顿，老兄被列为投机倒把的头号人物，准备收网合围。

老大哥当天夜里就逃了，据我所知，他这样夜半奔逃就不少于两次，小日子过得特别刺激。

再后来，等到法律费了牛劲儿，追上政策的时候，国内情形已经是十亿人民九亿商，还有一亿在观望时，老大哥已经玩腻了。

他去了美利坚。

（04）

老大哥走后大约一年多点，有个人来找我，向我借几本古董方面的书。我的书从不借人的——这次被借走了几本，而且再也没有归还。

几年之后我才知道，那几本古董书，被人带到美国去了，送到了老大哥之手。

老大哥要这几本书干什么呢？他也看不懂。

他干了件气人的怪事，当时美国那边正是移民热，绿卡什么的闹得沸沸扬扬。这事当然少不了老大哥，他跟人打赌，要玩个绝的，一文不花就把移民证拿下。

怎么拿下呢？

他先让人从我这里骗去几本古董书，然后把那几本书撕开，摘抄重组，自己花时间写了本新的，自己拿去印刷，然后找了不知是移民局还是哪家部门，跟人家说：我有技术，我是鉴识古董的专业技术人员，你看看，这是我写的书……美国佬见之大骇，居然真的给他办了移民手续——这件事是朋友辗转告诉我的，也许过程并没这么简单，但这家伙的行事风格非同凡响，他就是个不按常理出牌的人，让认识他的人或听说这些事的人，都感到非常震惊。

这个赌算是打赢了，接下来就是老大哥的苦日子。

民是移了，但饭在哪里？

美国人没为他准备饭碗，他必须自己找辙。

（05）

他在美国晃悠了好长时间，最后混入了摄影圈。

但他既不懂古董，也不懂摄影，却天天跟着摄影师们跑来跑去，人家凌晨三点起来，奔野外拍日出，他也急如星火地跟着乱跑，可他连拍个人头都重影，谁也不知道他在折腾些什么。

就这么跑了段时间，他出手了。

他到中国，去沿海找厂家，开始订货，用集装箱走海路，发往美国。

（06）

老兄在中国订的，全都是摄影用的三脚架。

事隔好久，人们才醒过神来。原来，他跟着摄影师们跑，就是研究这个行业，有没有能够让他插手的地方，跑到最后他发现，摄像器材比较高精尖，镜头什么的精密度极高，当时中国厂家根本拿不下来，唯独这个三角支架——这个东西技术含量不是太高，利润也不是太大，是专业摄像商不愿意做的。即使有厂家做，也是价格特别高，这就被他窥到了商机。

可是，费那么大周折，历尽辛苦，不过是发现这么个小商机而已，这好像不算什么了不起的事儿。

但等到他开始卖货，人们才知道他这番辛苦的真正用意。

他是在搞预热式营销！

什么叫预热式营销呢？

这是他自己创造的怪异名词，定义是在正式营销开始之前，你必须要成为市场最专业的大咖——至少也要跟行业内的大咖们，称兄道弟无话不谈的那一种。

如果你做淘宝，铁定会知道个词，叫客户转化率，是指询问客服的人中，发生购买行为所占到的比例——鬼脚七指导说，客户转化率能够达到 80%，就已经相当不错了。但这位老大哥，他的客户转化率绝对不低于 90%——每当有人来询价时，他总是轻描淡写地说，我给你推荐托尼最喜欢的这一款，我和托尼去拍尼亚加拉大瀑布时，他用的就是这一种……又或是，你适合用这一款，这是汤米在黄石公园拍那张超级火山时使用的，你可以看看拍摄效果如何……他在这里提到的什么托尼、汤米，当然都是美国摄像界大咖，对普通爱好者而言，无异于神一样的存在，就算是没有偶像崇拜情结，也都会不由自主地认可卖家的权威性，认为他老兄是业内高精尖人士。

就这样，老兄的生意越做越大，在美国的淘宝——eBay 上，开了网店。每天不停地收美元，收到手软。

但经营了一段时间之后，eBay 突然一个转向，要改为拍卖模式，老兄的网店，就有点玩不下去了。

玩不下去了，那就卖掉吧。

他的网店卖了 300 万美元。

——老实说，300 万美元真不算多，再加上他以前的进账，也不过 2000 万美元出头。跟国内的诸多地产商比起来，他最多是个小开，小老板而已。

（07）

先从低端应用价值说起，有些朋友做淘宝，做微商，成功者固然大有人在，但不成功的，也是个常态。诸如淘宝做成死宝，微商做成传销，诸多事件，不说也罢。

许多人做淘宝，先去找自己手边有什么东西可以卖，这属于常态。而我这位老大哥的做法，他是先锁定一个小单元的客户，等找到客户的需求，再去定制产品——实际上这两种模式没区别，不过是个先后顺序而已。

老大哥的营销手法是，必须要对客户进行残酷而黑暗的权威碾轧，他之所以跟着摄影大咖到处乱跑，就是要拉大旗做虎皮外加狐假虎威，总之是先锁定高端客户，促成营销后，就可以拿来碾轧无辜的低端客户了——你当然可以现学现卖，采用这一招提高自己的客户转化率，有时可能会有效果，但有时，你或许需要掌握更有价值的东西——这位老大哥的狂野营销思维！

（08）

掌握一种办法，不如掌握一种思维。

掌握一种思维，不如掌握一种人生。

我说的这个人，他有着那种我嘉许、欣赏、认可的人生观念。人生就这一辈子，截长补短不到三万天，既然我们被赋予灵智，那必然是上苍对我们寄予了期望，这一生务必要活得爽快，不可憋居于斗室里巷之间，世界那么大，地球这么圆，你一生来来去去如果只限于方圆几公尺之内，这岂不是辜负了上天造就的你这颗聪明多智头脑？想六万年前，我们的先祖从原始森林出发，足迹踏遍全球，火种撒向四方。现今技术开明时代，你再怎么疲累，也不至于连六万年前光脚板裹树皮的先祖也不如吧？

人生就是要嗨，男人就要奋斗——这是一种人生观，有了这种人生观，才有进取的精神与力量。

但我们这个时代，终究与六万年前的先祖有所不同。现代人类最应该关注的是文明的禁忌——简单说，你需要认真地思考一下，读几本书，和

有智慧的人聊聊天，认清楚你生活的这个人类世界，不可触碰的禁忌线在哪里——巴菲特已经告诉我们了，这世上有两类失败者，一类就是对禁忌线认知过低，压缩了自我的生存空间，活得如老鼠一样提心吊胆。另一类是死活不认法律这条“铁线”，硬起头皮往上撞，撞到法律之后就抱怨整个社会陷害他。这两类失败者，一类活得太憋屈，一类活得太嚣张。你要牢记孔子的孙子子思的教导，不偏不倚谓之中，万古不易谓之庸，除非认识到禁忌的边界在哪里，否则你难以获得自由。

摆脱恐惧心，扫除狂妄心，这时候就要放开你的大脑，去除任何禁锢，要意识到这世界上的每一个人，都存在着强烈的、始终未获满足的需求，要知道任何一种需求，都有相应的解决方案。你所要做的事情，不过是找到此二者，将其做一个精准的对接——你可能会注意到，无论是互联网时代、淘宝时代还是微商时代，这世界已经几次被颠覆，但沧海桑田，不改古旧的人心，隐藏在千变万化的世相之下的，是人类永无歇止的欲求心。

最后一点，当我们说实现自我的时候，说的是人类社会的一个必然现象。假设这地球上只你这么一个人，自我的实现也就没什么价值。而这就意味着，你的自我实现，需要获得他人的认可与帮助。而在此之前，你必须先行的，成为替他人解决无歇止欲求的供应商——只有满足了别人，才能实现你自己。你要做的是重演人类文明史进程，只有当人被发现，人类文明才算是走出黑暗青春期。我们个体的人也一样，发现人类内心深处的渴望与悲伤，只有在这个时代，我们自己的人生，才算是有了开始。

摆脱贫困思维的困扰

（01）

我有个朋友，有个奇怪的姓，姓江。不是江，而是两点水一个工字，这个姓念 gāng 音，怪字怪姓，听一遍，一辈子忘不了。

前段时间天气好，老江家的“小四”逃跑了，沿京杭国道撒开两只大脚板，发足狂奔，引发惊恐，造成交通堵塞，十几辆警车拉响警笛，在后面穷追不舍。

讨厌老江的朋友跟我说：你看老江这辈子，始终是稀里糊涂，连小四都看不住，这次少不了又要被交警罚款。

我说：千万不要低估老江之鸡贼，自打他脑壳开窍，就再也不是一盏省油的灯。我看他是故意让小四跑出来，制造惊恐替自家炒作，肯定又是要售卖他家的鸡雏什么的。

总之，老江是个怪怪的人，他让我明白了什么叫贫困观念，贫困观念与富裕观念有什么区别，以及如何摆脱贫困观念的困扰等问题。

（02）

白天不懂夜的黑，富人不懂穷人的累。老江以前是个穷人，穷到凄惨那一种。他穷是因为他超生，生了三个儿子。

为了给儿子说媳妇，老江发大宏愿，下大狠心，一门心思琢磨发财。但乡下人门路窄，想发财也不知从何发起。有一年，当地号召养鸡致富，老江就搞来一群小鸡崽，办起了养鸡场。

鸡这东西很不好养，涉及鸡瘟什么的许多细节，老江花费一番心思，把自己搞成了养鸡专家，然后悲剧就发生了。

鸡满为患，市场价格下来了。

以前的养鸡大户，一年只要卖 2000 只鸡，就足够解决一家老小的衣食温饱。但到了连老江都来掺和这事儿时，市场已经饱和，卖到 5000 只鸡，都不一定能够回本。除了生鸡价格下跌，要命的是饲料和地皮还涨价。当时许多养殖户就是这么被活活憋死，无计可施。

于是老江宣称：鸡价下跌，不是市场行情不好，而是鸡的质量不高，你等我进点高档货。

说完，老江就不知去哪儿进货去了，他一走就是四个月，家里的鸡死了大半。

四个月后，老江浩浩荡荡回来，身后跟着一只比他个头还高大的怪鸡，两只大脚板，一双好奇天真的巨眼。这东西差点没把当地人吓死，就问他：老江，这是啥东西？

老江严肃地回答：这是我进的货，最新的生鸡品种，我给它起名叫小四，让它回来帮我那三个儿子娶媳妇的。

什么呀……当地人满脸懵懂：你欺负谁没看过电视咋的？你这明明是只鸵鸟！

没错，小四是只鸵鸟。

(03)

自从老江把小四带回家，他的生意瞬间爆棚。好长一段时间，他家成为当地的旅游胜地，三乡五里的人成群结队来看稀奇。老江又在来看鸵鸟的孩子中，找出当地官员的孩子，通过他们和官员拉上关系，时不时地出席个政企联谊会什么的，捎带脚卖掉家里的鸡雏。而下游宰杀商受此事影响，脑壳进水智力降低，果断认为老江是当地唯一的养鸡户，只从他手中进货。

那只鸵鸟，是老江抵押了房产买回来的。但当年，他把鸡全卖掉，又收购了别人家卖不掉的活鸡，卖给下游，就这一倒手，本钱就全都回来了。

在此后，经济学的边际效用递减规律开始起作用，来看鸵鸟的人越来越少。不想老江早有后手，每隔一段时间，就故意把小四放出去，让小四沿国道撒欢狂奔一段时间，制造新闻热点。这烂事干得多了，恼羞成怒的交通部门罚款，就有可能超过老江这边的利润回报，此后老江就有意识地控制这种狗血节奏。

总之，老江是个很奇怪的人，他不能算是土豪，但多少是个有钱老板。被他屁股死死压住的，有许多比他入行更早的人，那些人至今还未能从贫寒中挣扎出来，所以老江这个人，就很有研究价值。

(04)

老江的故事可以告诉我们：什么叫贫困的观念。

贫困贫困，贫不可怕，可怕的是被贫困困住。

贫困，意味着对低品质的生活过度沉迷，无力挣脱。

老江是养鸡的，绝不能说养鸡就是一个低品质的产业，但当邻近全都是养鸡大户，就必然把市场拉下来了。这时候养鸡职业再有尊严，也是没

钱赚的。所以老江致力于寻求破局，结果鸡群里钻出来只鸵鸟，一下子就让老江鹤立鸡群，尽显其高大上。这时候他的选择空间一下子宽广了，尽可以好整以暇，哪个行业赚钱，就在哪个行业多捞两瓢。

——这里举的例子是老江之养鸡，但实际上是在说我们每个人，我们也都在养自己，养家人，养事业，养人生。这个养育过程，一如老江之养鸡，其特点就是品质越低，成本越高，市场竞争越是惨烈。

相反，如果你有心往高处走，“培养”自己高贵的品质、高尚的事业、高价值的配偶及孩子，就会步出竞争态势惨烈的低端市场，脱颖而出，赢得人生。

（05）

老江曾给我讲过一个故事，他喜欢喝点小酒，还有几个酒友。乡下人没有钱，只能喝最低劣的散白酒。不料有一次，有个酒友喝到了有毒的假酒，结果中毒导致双目失明。这件事给老江刺激极大。

什么刺激?

老江没有细说，他不说，我就自作主张替他补上好了。

——老江目睹此事，内心极受震动。他清晰地感觉到，低品质的生活习惯，是需要巨大的人生成本来维持的。不要以为便宜的低劣产品能为你省钱，恰恰相反，你为低劣习惯支付的成本，重一点是自己的生命，轻一点是自己的人生。

唯有高品质的生活习惯，才是最省钱，成本最低的。

老江发誓要养成高品质习惯，托小四的福，现在他每天只喝品质最好的酒，每天睡前一小杯，享受又养身。卧睡于床上时，再回首当年沉迷于低劣酒精中的自己，恍若隔世，不可思议。

（06）

在谈到儿女的婚姻上，老江不差钱，但要求儿子找女朋友，注重性格与聪慧，要找那类懂事明理的姑娘。

老江说，妻贤夫祸少。

把女性分为不同品质，这实际上是个极恶劣的事情。每个女孩都是天使，是上帝派来拯救男人的。因为女性在这个世界上，并不居于主导地位，而且她们的柔性与温和，始终引导着人类的文明方向。

但这世上，也的确有不成熟的女性。她们渴望以幼稚的心态，唤醒男人强烈的保护意识，耐心地呵护她们——但这种要求的实现，是建立在男性伟岸、成熟、高品质的基础上，而事实上男性比女性的成熟期更缓慢，情绪更不稳定，这就为双方未来的人生，增加了不确定的变数。

我猜老江是把他对品质的理解，挪到了婚恋领域。但在这个领域中，高品质理论也同样成立。心智成熟的姑娘，内心丰盈而饱满，有明确的生活目标，不会总是陷入迷茫状态，六神无主，必须要让别人支付巨大的时间成本来填补，简单说就是不耗人。用女孩们自己的话来说，就是好养。

好养的意思，大概是说女孩可以成为男人的事业好伙伴，而不是成为一个火药桶，不定期地爆炸一下，把家庭婚姻炸成一团糟。但好养的女孩，基本上一出现就被高品质的男人抢走，你的配偶就是你内心世界的写照，如果哪个男孩身边的女孩不理想，那么不妨看看你自己，你肯定还需要打磨改善。

（07）

再接下来说男人，事实上你可以发现，举凡陷入贫困的男人，都有一些让人咬牙切齿的坏毛病、坏习惯，他们不想改变自己，却固执地等待整

个世界向他低头，而这就意味着——低品质的人，需要支付巨大的人生成本维护自己的低劣天性，除非破局，发誓做个高品质的男生，才有可能把人生成本降下来。

一个人的品质不高，首先是追求不高。

追求这种事，也有三个境界。至高者要体面，要尊荣，要在一定范围一定程度上有影响力；次一等的，要有自尊，不苟且，行为举止受人尊敬；再次一等，至少也要惠及自身，维护自己的利益权益，不容他人冒犯。再往下就是没有任何追求的人，与品质就不沾边了。

如果一个人，没有追求，那就意味着他不知道自己是谁，不知道自己在什么地方，就会频繁出现在错误场合，遭遇一次又一次的强烈否定。而人是对否定极度敏感的生物，一旦遭遇否定就会激烈反弹，就会陷入不可遏制的暴怒中。

所以没有追求的男人，很难言品质二字，这类人每天为了一点点虚无缥缈的存在感，疲于奔命，活得特别累。这就是过低的品质，需要支付大量人生成本的道理之所在。没有追求的人生，本身就失去意义，所以当事人必须要用一生的努力，以证明或是否定这一点。如此的努力只为了证明自己的存在，你想这样的人生，是多么划不来。

相反，人一旦有了追求，有目标，就不会在意眼前的喧嚣，不会为无关紧要的小枝节投入大量的成本。他的精力被用在正事上，成就事业，尊崇人生，整个过程实际上支付很少——只是一个过程而已。所以高品质的人生，维护费用也很低。即使遭遇困难，但他目标高远，也不会被这些困难困住。

（08）

所以，我们通常所说的穷人思维，不过是对低品质生活的迷恋，而所谓的富人思维，不过是对高品质目标的追求。

这里边就是个简单的人生循环。低品质的人生，不仅生活本身没有安全保障，而且受困于生活现状，为低品质的不良习惯而付费，只能寻找与自己品质相当的配偶，再以同样的观念影响下一代，而易情绪化，形成一个恶性循环难以摆脱。

相反，唯有高品质的追求，会自然而然形成高品质的习惯，而好习惯多数是不需要付费的，坏习惯才要支付大成本。再加上目标高远，眼界开阔，这类人在寻找伴侣时更注重内在品质，在对孩子的教育上，也是鼓励孩子自己努力奋斗，成为一个高品质的追求者。在对高品质人生的追求中人们很快就会和低品质的生活拉开距离。

高品质不意味着马上就会有钱，但持续的思维破局与高远追求，会让你摆脱人类观念金字塔下的纠缠性竞争。那些困死自己的人，也会本能地希望以低品质观念困住别人。如果困住你的是别人，那就一笑走开。如果困住你的是自己，那就需要明白这个道理——低端低品质的人生，所需要花费的人生成本，远高于高端高品质的人生。最典型不过的数据就是恩格尔系数，越是贫困者，用以维持温饱的开支比重就越高；越是富裕者，用于维持温饱的开支就越小，就越是有余力追求更高层次的人生。

思维这东西，是很奇怪的。从愚钝到智慧，不过是个开悟而已。从贫困到富裕，不过是个选择而已。每个人都被自己的惯性思维困住，除非你打开它，向你不曾涉猎的地方前行一步，你的整个世界，就会豁然开朗。

你要相信生活会改变

（01）

战国年间，有一个很厉害的大才子，叫李斯。

他是蔡国人，蔡国灭亡后，他就跑到秦国，帮助秦始皇用了16年的时间，灭亡了六国，建立起大秦天下。可以说，秦始皇统一天下，一部分是他的业绩。

但秦始皇死后，胡亥和宦官赵高合伙，胁迫李斯拥立胡亥登基，并矫旨杀掉了太子扶苏。

等杀光了政敌，赵高感觉，李斯这货，已经没什么利用价值了，就向秦二世说：陛下，你有没有发现，丞相李斯，他要谋反呀。

有这事？秦二世吓了一跳：你马上给朕查一查，查个清楚。

遵旨，于是赵高把李斯抓起来，往死里打，你承认不承认谋反？到底承认不承认？不承认就活活打死你……李斯被打得实在受不了，心说我先假意招了吧，等陛下派人来核查，我再翻供。留得五湖明月在，不愁无处下金钩。

于是李斯招供，果然，承认谋反，赵高就不打他了。不久，秦二世派出的核查使者到了。李斯赶紧翻供：冤枉呀，我是被打得实在受不了……是屈打成招呀。

哈哈哈，就见负责核查的官员把脸皮一抹：李斯，你娃看清楚老子是哪个？哈哈哈，早知道你心怀不轨，随时准备翻案，翻案不得人心哦，这回被我逮到了吧？

原来这个所谓的核查官员，是刑讯者们假扮的。这下李斯遭受了更加残酷的刑讯折磨，被折磨得恨不能马上死掉。

再次被迫承认谋反之后，二世皇帝派来的真的核查官员，终于来了。

李斯急忙再翻供，冤枉啊，我是被屈打成招……哈哈哈，李斯你又上当了。没想到这次的核查官员，还是假的，李斯更惨了，被折磨得没了人形。

就这样，核查官员三天两头地来一批，但全都是假的，李斯只要翻供，迎接他的就是更加残暴的折磨。最后李斯学乖了，再有核查官员来到，李斯大义凛然，就一句话：爱咋咋的，老子就是要谋反！

——你猜到了，实际上这次来的，真的是秦二世派来的核查官员。只不过，李斯已经认准了核查官员统统是假的。翻供只会带来更残酷的折磨，于是铁嘴钢牙咬定自己就是谋反。谁敢说他没谋反，他就跟谁急。

核查官员拿着李斯亲口的供状，向秦二世报告：陛下，这是李斯当面的供词，臣仔细地问过他，他拍胸脯发誓，承认自己确实是在谋反。

你看看，你看看，秦二世痛心疾首：大家一块儿玩，多开心的事啊，你说好端端的，李斯造什么反呢？

没办法，那就把李斯和他的儿子，推出去斩首吧。

李斯，就这样被杀掉了。

（02）

李斯，他并没有谋反。可是当公正的核查官员来到时，他非要一口咬定自己谋反。他说着对自己有巨大危害的假话，而且意志坚定。

他难道没有思考能力，没有起码的智商吗?

——他的智商绝对高于正常人，能辅佐秦始皇灭亡六国，智商不够高，干得了这活吗?

然而，人的智商，与其内心深处的恐惧成反比，恐惧越大，智商越低。当恐惧大到足够程度，智商飙降为零——最大的恐惧，会让人大脑一片空白，甚至丧失反应能力。这种情况，就是恐惧导致智商消失的最常见情形。

李斯身处的环境，就比较极端了。赵高用酷刑摧毁了他的意志，他怕刑讯，害怕说出真话再遭受残酷的折磨，就拼了老命地说有害于自己的假话——赵高为他设计的这个调教模式，极类似于现代心理学者所设计的习得性无助实验。

(03)

1967 年，美国心理学家塞利格曼把一条狗关进笼子里，只要蜂音器一响，就对其进行电击，狗关在笼子里逃避不了电击。多次实验后，在电击前，先把笼门打开，此时狗不但不逃，还不等电击出现就先倒地开始呻吟和颤抖。

本来可以主动逃避，却于绝望中放弃，被动地等待痛苦的来临，这就是习得性无助。

习得性无助，是指通过学习形成的一种对现实的无望和无可奈何的行为、心理状态。

老实说，中国人赵高，比美国心理学家塞利格曼，整整早了两千年，就发现习得性无助了。区别只是塞利格曼用狗做实验，赵高的实验品是李斯。

这个世道是很不公平的。许多人没有李斯的命，却得了李斯的病。心

理学者认为，所有人都一样，在我们的生命历程中，如果曾经历过惨败、虐打或控制感丧失，经过一段时间，你认识到自己无处可逃，这时候如果有逃离的机会提供给你，你也不会行动起来——实际情形是，你已经形成了不行动的条件反射，更常见的是，许多不行动的人，还为自己准备了一堆高大上的理由。

（04）

2015年，拿下诺贝尔文学奖的是白俄罗斯女记者兼散文家阿列克西耶维奇。在早些年，这位女记者拎着老式的录音机，走上战场，采访那些当事人，披露战争所带来的破坏和对人性的摧残。

她这样做，旨在召唤人心深处的性灵回归，让人意识到人类是人，不应该为了毫无目的的残酷战争而承受莫大的苦难。人应该幸福，应该于祥和的生活中，与心爱的人走过一生。这是她的诉求，也是无数人的心声。

然而，阿列克西耶维奇得到的是什么呢？

她一次又一次地被战死士兵的家属告上法庭。

为什么要告她？

只因为她让众人看到了现实，看到了战争的残酷、残暴与残忍。

而对于那些战死士兵们的家属来说，如果那些战争的真相竟如此残忍而无意义，那他们的付出岂不是毫无价值了？

他们无法接受，但这偏偏是事实——所以他们干脆否认事实。

只有否认自己曾经历的事实，才能够于脑际架构出一个空泛的概念世界。在这个世界中，自己曾经受到的屈辱与苦难瞬间变得神圣无比。这是习得性无助的反向心理趋势，出于对现实的恐惧而逃避到虚构的欢乐之中。

阿列克西耶维奇说：没有记忆的人，只能产生恶。

这位诺贝尔文学奖获得者是在说，当一个人，或一个群体，抹除记忆，否定现实，染上了严重的习得性无助，不愿意立足于现实，进行冷静地反思，结果必然是因循旧有的习惯思维，重蹈往昔的错误。而阿列克西耶维奇所做的一切，正是要避免这一点。

否定现实，是习得性无助最大的悲哀。而人一旦陷入这种思维困境，就必须要尝试挣脱。

（05）

习得性无助严重者，往往会沦为否认现实的虚无主义者。

当一个社会禁区过多，宽容度不足，受到抑制整体呈现出强势凌迫之时，许多人心里的恐惧元素就会提高，压抑大脑的活力，从此不再思考，甚至彻底丧失思考能力。

这类型的人士就如同阿列克西耶维奇所遇到的，他们逃避到病态的快感之中，并希望所有人继续和他们在一起，重复经历他们曾经的苦难。于是这类人就降为比李斯还要低一格的存在。李斯承认自己谋反，好歹是为了逃避严酷的刑罚，是没办法，说得过去。而这类人，说着损害自我利益的话，甚至是毫无目的——而偏偏，这种现象又极为普遍。甚而至于，这种普遍性的存在，成为这个世界新的灾难根源。

（06）

排除掉环境因素，即使是在发达国家，习得性无助也不鲜见——看看，这个毛病就是美国人的研究发现，可见美国人也少不了这类患者。习得性无助，最普遍的表现是在学生的成绩上，许多孩子认为自己再努力也无法改变命运，于是干脆放弃了努力。再有就是人生态度上，习得性无助人群

不认为自己的努力会带来生活上的改善，从此颓废懊恼，丧失进取能力。

帝王时代，臣民都有习得性无助这个毛病，不得这个病，那就意味着猪肥先挨刀，椽头先烂掉。健全的人是危险的，而病态才是合理的存在。但现在，时代已经变了，而且绝无可能再退回日出而作日落而息的农耕时代。

商业时代，比拼的是进取精神与创新能力，面对机会无限纷繁多变的市场，你必须要保持大脑的高度敏锐性。而一个陷入习得性无助的人，被恐惧或其他不良思维压制了大脑的人，是没法混下去的。

要想摆脱无能为力的疲倦感，首先要检查自我的归因方式。概述说就是，你要意识到，在你的努力与你的人生成就之间，有一个概率很大的因果关系。拼搏一番却一无所获的情形不是没有，但那或是还没到成就实现的爆发点。无论如何，你永远要相信功不唐捐，要相信奋斗的价值，你所有的付出与努力，都将在你的人生中沉积发酵，酝酿出你丰硕的人生果实。如果你不努力，天上不会掉馅饼，就算掉下来，万有引力作用下的强大加速度，也会砸你个半死。

再者，这个时代必须要战胜恐惧，这种恐惧来自于四面八方，无非不过是跑马圈地的商业集团，恫吓你，意图让你成为习得性无助者，只有“废掉”你，既有势力才能够守住它的食盆继续胡吃海喝。要记住商业时代的禁止只在法律的规限之内，此外的空间由你纵横驰骋——发达国家对孩子们进行批判式思维教育，目的很简单，就是发现商业集团以广告方式对新一代进行洗脑，企图摧毁年轻人的顽强意志，你必须要学会独立思考，避免被洗脑洗成习得性无助者。

还有，你要相信生活会改变，变才是天地之间最大的王道，没有什么固化的东西值得信守，只有拥抱一个变化的世界，你的心才会豁然开朗。

而如果你不再相信改变，但这世界仍然如激流汩汩向前，很快你就会发现，自己被远远地抛到了后面。无论你走还是不走，世界就这样一直狂奔。专家会告诉你先从小的变化开始，一点点改变自己的思维，去除灰暗的不良情绪。这个过程有点像运动员健身，没跑起来时感觉目标极遥远，但一旦开始，过程就是一切。

最后一点，这世上确有让人感到无助的时候，但这只是无助的情绪本身。是这种观念困扰住我们，让我们不得前行。而这种观念却不过是一种抽象的概念，并无实际价值。如果人世间真的有什么咒语存在，这种不良情绪就是。想一想，一个活生生的人，被一种抽象的情绪困住，这岂不是很可笑？要摆脱这种不良情绪的困扰，就必须养成将抽象问题具象化的能力，冷静地问一问自己，所遭遇到的问题究竟是什么？一旦你找到这个答案，束缚你的紧箍咒就迎刃而解。倘若缺失了这个过程，就意味着你需要一个开始。

人生的四个等级

（01）

人生而自由，却无时不在枷锁之中。

对有些人来说，最沉重的心灵枷锁，莫过于经济的枷锁、财富的枷锁、金钱的枷锁。

人生而平等，但对财富或金钱的不同观念，却把人拉开了等级，分开了层次。

（02）

春秋末年，越国有智谋之士范蠡，协助卧薪尝胆的勾践，灭亡了吴国。而后他说，勾践这个人，不是能与之共享富贵的，于是泛舟五湖，隐于陶地，经商为生。人称陶朱公。

陶朱公经商，别开生面，与众不同。平常人都是雨天造舟，旱时造车。因为雨季舟船好卖，旱季车辆好销售。但陶朱公却是雨天造车，旱时造船，人们都讥笑他不懂市场。

但雨季说停就停。雨一停，人们出行就立即需要车辆，众人急忙停止造船，转过来造车。可是陶朱公已经在雨季时造了许多车辆，就立即售罄。

同样地，别人都在旱季时忙着造车子，现造现卖，来钱很快，只有陶

朱公在造船。可是雨季突如其来，大家再急忙去造船，没等把材料备齐，陶朱公这边已经把市场上的钱席卷一空。

看似违背常理，实则快人一步，陶朱公迅速暴富。

他说，我并不需要钱，但却赚到这么多钱，这不是我的愿望。让我把这些钱，都分给穷人吧。

陶朱公散尽家财，但由于他经营模式总是抢先一步，没多久再次暴富。

陶朱公第二次散尽家财，但又一次迅速暴富。无奈之下，他只好接受了富翁的宿命。

——像陶朱公这样，有一个善于经营的头脑，能够驾驭财富，获得优越的人生，是最上等的。

（03）

陶朱公生了三个儿子。

小儿子生长在富贵之中，自幼衣来伸手，饭来张口。长大后优游度日，花钱如流水，动辄一掷千金。

两个哥哥斥责他不务正业，沦落为花花公子。

他回答说：你们说的不对，钱是用来干什么的？是用来解决人生问题的。我比你们两个高明的是，我钱花掉了，问题也解决了。而你们往往是钱花了，问题还在，甚至更严重了。

陶朱公评价说：知道用钱解决人生问题，并能够做到，你这个算是第二等人生。

（04）

陶朱公的二儿子，游历楚地，遇到有人蔑视他。他一气之下，拔剑杀死了对方，结果被捕入狱，判为死刑。

陶朱公说：

人们之所以需要钱，是因为钱能解决许多麻烦。

可是他惹出来的问题，就连钱都解决不了。

他这算是第三等人生。

（05）

陶朱公打算派小儿子，去楚国营救二儿子。

大儿子听说了，说：我是家里的大哥，二弟出了事，正是我去营救他的时候。三弟他衣来伸手饭来张口，就是个好吃懒做的纨绔子弟。请你收回成命，派我去吧。

陶朱公说：如果派你去，你二弟必死无疑。

大儿子愤怒了，说：如果父亲不派我去，我立即自杀在你面前。

陶朱公无奈，只好说：你一定要去，我也无法阻止。但你千万要听我的吩咐。你带三千金，到了楚国后找我的朋友庄生，请他出面营救。无论他怎么吩咐你，你一定要听他的话。

大儿子道：父亲放心，我会遵照您的吩咐的。

（06）

大儿子去了楚国，找到庄生，发现庄生家里一贫如洗，顿时失望到了无以复加。但还是硬起头皮，按父亲的吩咐，取出三千金，把父亲的委托告诉庄生。

庄生说：好，钱放这儿吧，你现在马上回楚国，不可片刻停留。

大儿子疑心庄生根本没有办事能力，想支走他吞掉三千金。就留下来，继续找门路营救二弟。

可是他不知道，庄生虽然贫寒，却是楚王最信任的智谋之士。他收下三千金后，就入宫对楚王说：大王，我夜观天象，主国内必有大灾。除非大赦狱中死囚，否则难免大祸。

楚王说：好，那就宣布大赦死囚吧。

陶朱公的二儿子，就这样逃脱了死劫。

（07）

听说楚王大赦死囚之事，大儿子气恼地一拍大腿：哎呀，我二弟天生好运气，遇到大赦，根本就没事儿。只可惜了那三千金了。

庄生这个穷鬼，他凭什么轻松骗了我三千金？拿我当傻子吗？

不行，我得把钱要回来。

于是大儿子再去找庄生，说：我二弟福大命大，命不该绝。楚王大赦死囚，他已经没事了。上次放在先生这里的三千金，请先生还给我。

庄生大为恚怒，把三千金还给陶朱公大儿子后，就立即进宫，对楚王说：大王为苍生着想，大赦天下，这是大善。可是有个叫陶朱公的，他二儿子杀了人，关在牢中。现在市井纷纷传言，说大王之所以赦免死囚，是陶朱公派人营救儿子的结果。

楚王听了，笑道：这事好办。我们不妨先杀了陶朱公的儿子，再行大赦天下，谣言自然就止住了。

庄生曰：大王此举，善之善者也。

（08）

大儿子带着二弟的尸体，垂头丧气地回家了。

全家人恸哭出迎，只有陶朱公笑着迎出来，说：如果派你三弟去，就不会是这样悲惨的结果了。因为他不是像你这种，为了钱而惹出问题来的人。

为了钱而惹出人生问题，这个叫蠢，是最末等的人生。

（09）

不是一家人，却进一扇门。陶朱公一家朝夕相处，却各有自己的人生财富观念。

四类不同财富观念的人，现实生活中呈正态分布，我们都曾遇到过。

第一类，善于驾驭财富的人，这类人拥有清醒的思维，睿智的头脑。他们洞察人世真相，行事依循规律。哪怕他们生而贫寒，也会逐步稳进，掌握财富。相反，不属于这类的人，纵然是捞得盆满钵满，但最终，也会回归他们原来的位置。所以你会看到有人于贫寒起家，有人从高处跌落。外界的环境固然是不可忽视的力量，但也有他们自己的原因在内。

第二类，知道钱是用来解决人生问题的，砸钱时不会手软。这类人其实比例也不大，有些市侩型的暴发户人士，自以为财大气粗，动不动就用钱砸死这个，用钱砸死那个，但这类人并不具有区分哪些事情是可以用钱来解决的，哪些不可以的能力。所以这类人本质来说，其实是第三类。

第三类，是会惹出钱也无法解决的人生问题的人。这类人往往意识不到，经济生活并非人类生活的全部，除此之外还有情感生活，在这个范畴经济规律是非常模糊的，为了爱的人，人类会做出非常不经济的选择，在

这里经济规律或是减弱，或是完全被抵消。意识不到这个问题的人，就会犯下连钱也解决不了的麻烦。这类麻烦，是许多人面对的真正麻烦。

第四类人，是媒体社会新闻的宠物，有了他们才有了新闻。因为他们会把金钱看得比任何东西都重要，为了钱不择手段。这类人轻者闹得沸沸扬扬众叛亲离，重者进了监狱吃牢饭。就比如我有个做警察的朋友，跟我说起过这么一件事：有个人去菜市场买菜，因为两毛钱，与卖菜老板发生争执，争执到最后双方动刀，结果一个轻伤一个重伤，人活到这份儿上，岂不是昏了头？

现代人说财商，说理财，无非是在对待金钱的态度上，平等的人生，被拉开不同的等级。

我们对财富需要有清醒的认知：钱，是用来解决问题的。人生在世，要学会避免那些钱不能解决的问题。绝不可以因为钱生出问题——牢记这个原则，你才有可能获得经济与心灵上的双重自由。

第二章

想当然是靠不住的，还是要思考



听故事，鉴人性

(01)

讲个故事。

北宋立国初，赵匡胤摩拳擦掌，曰：卧榻之侧，岂容他人酣睡？

他要拿下南唐李后主，一统江山。

南唐小朝廷那边，非常紧张。大家就开会讨论，如何才能让赵匡胤放弃暴力想法，大家和平相处，多好？

但北宋强势，南唐弱小，要想说服赵匡胤，必须大开脑洞才行。

终于有人想出了好主意：那啥，咱们南唐，也不是白给的，咱们这边的人，最善于舌战群儒，派咱们辩论界第一高手徐铉，让他去北宋那边，以其伶牙俐齿，说服赵匡胤，岂不妙哉？

这个主意好！

大家鼓掌叫绝，立即吩咐南唐第一辩士徐铉出使北宋。

闻知南唐派出第一舌辩大师出马，北宋那边，顿时吓懵了。

(02)

江左徐铉，之所以成为南唐第一辩才，那是因为他有真才实学，读书破万卷，脑洞大过天。自此人出道以来，从无败绩，甭管是多么有学问的人，

也辩不过他。

徐铉此来，实际上是场激烈的外交战，就好比三国时诸葛亮舌战群儒那种。北宋武力是不弱，但如果这场辩论输了，那就意味着声名扫地，没法儿混了。

所以北宋闻徐铉之名而色变，无人敢于出战。

见此情形，赵匡胤乐了：咋的啦，你们在朕面前，不是挺能扯的吗？怎么听到徐铉的名字，全都吓成这样？

虽然被皇上讥讽，但大家铁下心来，低头往后缩，不出战最多是个胆怯，但如果逞强出头，吵架吵输了，那后果太严重。

见无人敢应战，赵匡胤失笑道：瞧你们这熊样，看朕给你们开开脑洞。来呀，随便找几个在殿门外扫地的清洁工，问一下他们的名字，给朕把名单报上来。

清——洁工？大家不明所以，就出殿询问，问清楚门外那些不识字也没读过书的清洁工名字，写上名单呈上。

赵匡胤拿过名单一看，随手在第一个名字上画了个圈，说：好吧，就让这个人出任迎使，派他去和徐铉掐架吧。

啥？……众人齐齐倒吸一口冷气，心里说，陛下这么个玩法，可真有点悬……

(03)

话说徐铉奉命出使，自知北宋那边，根本没人是自己的对手，顿时雄心勃勃，准备好好露个脸。

终于，北宋那边的迎使来了，徐铉当即哈哈大笑，长身迎上，亮个优美的 pose，大嘴一张，顿时犹如长江之水，滔滔不绝地说将起来。

好半晌，徐铉终于说完了，收气敛身，以不屑的眼光瞧着对方，看迎使如何对答。

迎使搔了搔头，以纯洁无辜的眼神，看着徐铉，根本不回答。

嘿，对手竟然不还嘴，这真是岂有此理！

徐铉大怒，再次张口，叽里呱啦又道出一番世纪性难题，再看对手，仍然是一双无辜的眼睛，真诚地看着他，不作回答。

这个……徐铉心生戒备，莫非来者深藏不露？那我可得小心点……于是两人一路行来，徐铉小心翼翼地围着对方打转，不时出招试探，但玩到最后，也没听对手蹦出半个字来。

饶是徐铉舌辩江左，又如何想得到，他的对手，不过是个大字不识的粗人，根本不晓得他都说了些什么，当然无法还嘴。

就这样，到了北宋的金殿上，徐铉因为久战无功，已经被清洁工折磨得内心崩溃，见到赵匡胤，张嘴想说什么，却实在没了力气，只好闷声不响递交国书，郁闷返回了。

（04）

赵匡胤这个故事，在历史上是相当有名的。

后世人总结说：大巧不工，重剑无锋，妙语是银，但沉默才是金。任你何等才华横溢的才子书生，抵不过劳动人民一张紧闭的嘴。

还有朋友总结说：生活是简单的，花哨是没用的，你简单，世界就简单，你看那大字不识的清洁工，在他面前，任你什么花言巧语也无计可施。

可真是这样吗？

我们再来听个故事：

——说，乾隆皇帝刚刚登基时，去亲爹雍正皇帝的墓前撒欢，正嗨之际，外边突然有人闯入，被大内高手拿下。

擅闯御驾之人，是一名书生，名冯起炎。

此人擅闯龙驾，是为了递交一封非常重要的书信。侍卫搜出这封信，呈递乾隆帝。

乾隆打开信，顿时就蒙圈了：哎呀妈，这都写的啥呀……

那封信上写道：陛下，哥们儿冯起炎，来找你也没啥大事，就是那啥，那啥，就是兄弟我有两个表妹，长得那叫一个沉鱼落雁，那叫一个闭月羞花。哥们儿的意思呢，是想请陛下帮个小忙，派几名使者，去我两个表妹家，让这两个小美人，一起嫁给我做老婆。对了陛下，这个事呢，哥们儿也就是跟你随口这么一说，陛下你要是太忙，顾不过来，哥们儿也不会怪你，但如果你够哥们儿意思，帮咱这个小忙，哥们儿也不会委屈你……

读完这封信，乾隆皇帝就懵了，曰：此信，必有大阴谋，给朕把个冯起炎，往死里打！

皮鞭蘸花椒水，侍卫们开始用刑：说，你擅闯龙驾，是不是想谋刺陛下，谁是你的幕后主使人？你招还是不招！

刑讯过后，侍卫来报：陛下，详细追查过了，这个冯起炎，就是智商有问题，好像没什么后台。

乾隆：朕才不信，人哪有蠢到这程度的？

侍卫：陛下，他还真蠢到这份儿上了，因为他坚信，自己脑子简单，这世界就简单，自己蠢萌，这世界就蠢萌，所以他才……

乾隆：他咋就想起让朕替他讨老婆呢？还想要俩老婆……他咋不上天呢？

侍卫：陛下，是这样，他被心灵鸡汤灌傻了，咱们不是经常宣传君臣

父子，天子门生吗？他就真的以为陛下是他亲爹，所以到了青春期，就想让陛下替他出面讨老婆。

乾隆：……既然冯起炎如此蠢萌，那就把他发配到宁古塔，与披甲人为奴，替那些士兵端尿罐吧。

——这段故事，就是冯起炎读书读到傻，想老婆疯到闯龙驾。

很少有人注意到，冯起炎这个故事，与赵匡胤时代的以愚困智，恰好形成一对矛盾。

（05）

赵匡胤的故事，讲的是大巧不工，重剑无锋，讲的是伶牙俐齿，不如一个闷口葫芦。

而冯起炎这件事，却更贴近现实，说的是外部世界是客观的，绝对不会因为你自己愚蠢，这世界就愚蠢。蠢萌之人，只会把自己玩残玩死。人活在这世上，还得比拼脑子的正常程度。

这两个故事，都是历史。都是曾经发生的真实事件。但在认知观念上，二者是对立的。前者以愚困智，后者因愚蠢死。

唐太宗李世民说：以史为鉴，可以知兴替……可是拜托各位大哥，李世民说没说过，遇到这种矛盾型的事件，我们又能够鉴什么呢？

——答案是，鉴人性！

（06）

先来看第一个故事，假如徐铉不在江左，而是在赵匡胤阵营，情形又会怎么样呢？

不怎么样，赵匡胤根本不需要启用徐铉，随便派个清洁工过去，冲南

唐李后主吼一嗓子：卧榻之侧，岂容他人酣睡！就能够把李后主吓出尿来。

也就是说，南唐之所以派徐铉出使，就是因为打不过北宋，所以想在舌战上扳回一局。

而对于北宋来说，这一局根本就无关紧要，总之我胳膊粗力气大，想揍谁就揍谁，想骂谁就骂谁，这是暴力时代的规则。暴力时代，实力就是一切。有实力，可以讲理，也可以不讲理，不讲理也是理，咋的，你敢不服？

社会未能彻底摆脱暴力之前，也只有冯起炎那类型的怪异人士，才会真的相信什么“你简单，世界就简单”，才会把自己玩到风雪交加的宁古塔。

如此说来，“你简单，世界就简单”这句话，大错特错了？

——这么说也不对。这句话，说它是对的，那就错了。说它不对，更是错。

——任何一句话，任何一个道理，只有在特定情况下，才会成立。

(07)

重复一遍：任何一句话，任何一个道理，只有在特定情况下，才会成立。

“你简单，世界就简单”“你怎样，世界就怎样”这类心灵鸡汤，它们对某些人来说是对的，在一些事情上，是无可辩驳的。但如果偏离了这个常规，就一错到底，愚不可及。

这类话，对哪类人来说是对的呢？

——对于赵匡胤、乾隆帝这些人来说，对到了不能再对。因为他们掌握着主动，可以自主安排一切，他们想要简单，复杂者就得去死。他们不想简单，居于劣势者想简单也不可能。

但对于居于被动的南唐李后主，对于辩才无双的徐铉或冯起炎，真要信了这个，以为赢家的规则就是自己的，那会死得很难看。

——但即使是对于徐铉或冯起炎，这句话有时候也是成立的。

如果赵匡胤接受徐铉的规则，又或是乾隆认可冯起炎的认知，这就进入徐铉与冯起炎的主场，进入他们的特长领域，他们就会纵情发挥，就会发现，这世界真的按他们的想象在运行，想要简单就简单，想不简单就玩复杂，总之是简复由心，随性而为。

也就是说，在自己的特长领域，或是占据优势的领域，这句鸡汤，真的正确到了不能再正确。

(08)

前段时间，鸡汤文本中“做减法”风行，流行进了学校。

有位学霸，考上了哈佛，学渣向他取经：要如何做，才能考上哈佛？

学霸：做减法。

学渣：……咋个减？

学霸谆谆指点道：你只要把北大和清华减掉，剩下来的，就是哈佛、耶鲁了。

学霸：……你大爷！

这个故事告诉我们，所有的道理，都是有道理的。

比道理本身更重要的，是道理成立所需要的条件。

——不是任何道理，对任何人都适用。有些道理，对你适用，是有营养的鸡汤，但对于另外一些人，却是地地道道的毒汤。

——也不是任何道理，在任何条件下都起作用。在适宜条件下，道理的价值无与伦比。但当条件转化，鸡汤就变成了毒汤。

——每个人的情况不同，能够辨识对自己有价值的，是聪明人。而能够在适宜条件下应用最有价值的道理，就是智慧。

（09）

我们每个人，在这同一个世界上，学霸知道的道理，学渣也知道。但学霸成为学霸，只是因为他总是选择最适合于自己的道理，并且努力提升自己的能力。而学渣，他先是拒绝对自己有价值的道理，而后，他发现自己陷入了道理的汪洋大海，因为丧失了选择能力，而失去了生活主动权。

但学霸是相对的，学渣更不绝对，哪怕你自认是个学渣，只要学习意识萌生，一点一滴地，强化自己的学习与辨析能力，也不难摆脱学渣的人生。

要想从生活中的学渣，晋升为学霸，第一必须要知道这个世界的相对性。正如老子在《道德经》中所言：有无相生，难易相成，长短相形，高下相盈——一切都是相对的，只有错误是绝对的。

第二你要知道，这世界上的一切，都是不确定的，诚如老子所言：道可道，非常道。智慧所描述的是不确定性，智慧本身也是不确定的，任何想要一个答案攻略的想法，是愚不可及的。

第三，这世界是非实在的——简单说，有时候你所坚信的，往往是错误的，就连这句话本身，都不太靠谱。想要正确理解这句话，先要承认自己的无知。

最后一个，这世界一如人心，变幻莫测，举凡直线式思维，认为如此就必然这般，铁定会让你栽跟头。所以如果你简单，这世界未必简单。而如果你心灵明彻，智珠在握，才会真正领略到，对你来说简单的一切，对他人其实是很复杂的。

从人性角度，看人心冷漠现象

（01）

朋友圈里，在转柴静的一篇文章：《当一个人被诬陷嫖娼之后》。

内容说，有个女孩，离家出走，跑到了火车站。遇到坏人，被坏人控制。坏人找女孩的校长，让校长担保给他贷款。校长拒绝，坏人怒了。

坏人强迫女孩诬告校长嫖娼，并威胁说：敢不听话，就把你扔海里喂鱼！

女孩真的这么做了，于是校长被拘留了 42 天，后因证据不足，放了，但也丢了工作。

此后校长花了 14 年的时间，替自己洗白冤屈。

在这个过程中，陷害他的坏人、诬告他的女孩、抓他的警察，都不吭一声。

后来柴静见到已经做了妈妈的女孩，询问当年旧事。女孩说：当初我年龄小不懂事，给他造成这么大的伤害，希望他以后幸福。

——但校长不肯原谅他的学生，说：十几年来，她只需要写一封信来，就可以澄清一切，你十几岁不知道这事的轻重，二十多岁还不知道吗？

警察早就忘了校长的模样，对此无动于衷。

陷害校长的坏人变老了，满脸的阴鸷，没有伤感，也没有悔恨，更没

有对校长的丝毫歉意。

整个过程中，能够感受到的只有冷漠。

(02)

女演员孙菲菲自曝，她在拍戏时遭到剧组人员殴打，一拳打在脸上，把她打倒，爬起来又一拳打倒，再爬起来再打倒。

她的女助理是个小姑娘，赶紧拍照取证，也被打倒在地，然后三个大汉并排坐在她身上……

她要报案，要找证人。可是在场的人，全都慢慢摇头：不知道，没有看见……

事件现场，所有人保持沉默。

这就叫沉默的大多数。

对此，孙菲菲困惑地说：我发现联系到的每一个人都说“不知道”，他们可都是当时的目击证人啊！而且我们相处得也很好，为什么都不说呢？

是呀，大家为什么不说呢？

(03)

我们是许多重大事件的目击者、知情者、围观者。

许多人都遇到过，当我们需要现场的人出来说句话，听到的往往是沉默。当我们请求目击者说出他们所看到的，得到的回答，只有摇头，摇头，再摇头。

事不关己，高高挂起。

何止是目击者，校长被诬嫖娼事件中，抓他的警察忘却了这件事，诬

告他的女孩十几年不发一言，陷害他的坏人，对他的遭遇更是无感。

——但其实，我们所遭遇的，并非是人心冷漠，而是对人性的隔膜与无知。

（04）

对人性太过于缺乏了解，就会陷入孤独无助的状态。对人性的疏离，让我们在群体规则上裹足不前。当我们想帮助别人时，发现缺乏一个支持我们的环境。而当我们需要帮助时，又会遭遇大面积的沉默。

——简单说，此两起事件及我们的日常，所遭遇的不是人心冷漠，而是人性中那与生俱来深入骨髓的阴寒：

恐惧！

——你掌握了一个人心中的恐惧，你就主宰了这个人！

（05）

小时候，看美国电影，影片中的主角，非常厉害。

可是，当影片中主人公吃饭时，会严肃地坐下来，祈祷说：主啊，感谢你给我勇气，让我战胜恐惧……

看到这里，我当时笑场。

因为我看不懂主人公的心里，有什么恐惧。

再长大，看到有孩子欢天喜地地在路边玩，突然有成年人板着脸，走过去，用非常可怕的声音说：小孩，你爸爸妈妈不要你了……

这时候孩子的脸上，会现出极度的震惊，极度的恐惧。

看到孩子脸上的恐惧，成年人兴奋莫名，以更加可怕的声音说：你爸爸妈妈要把你丢给要饭的，让你端个饭碗去讨饭。

孩子顿时心理崩溃，哭号着去追赶自己的父母。而成年人则沉浸在欺凌幼童的快感中，亢奋到了无以复加。

——这种惊恐，从此定格于孩子生命的记忆中。等孩子长大，早已淡忘了此类事件，但恐惧一直在，蛰伏在我们每个人的灵魂深处，让我们于睡梦中瑟瑟发抖，惶恐不安。

喜欢恐吓孩子的人，莫不是智力低下。他们在同龄人面前受到了太多挫折，转而欺凌孩子，寻找心理平衡。他们毁坏了孩子的心，却对自己的恶劣，一无所知。

甚至有些不懂教育子女的父母，也会对孩子施以恐吓。

（06）

有个朋友，曾给我讲他小时候最蠢萌的事儿。

他小时候，可能是有点太顽皮，父母就恐吓他：不许淘气，再淘气就不要你了。你本来就不是我们亲生的，是我们捡来的。你亲妈是外边那个要饭的疯婆子，再淘气我们就把你还回去！

恐吓完了，父母就幸福地睡着了。但孩子却无力辨识恐吓与谎言，陷入惶恐不安之中。

从此以后，他就经常跟在要饭的疯婆子身后，认准了这个女人，才是自己的亲生母亲，还经常把家里的钱和米，拿出来送给疯婆子。有一年冬天，风雪交加，他又惹父母生气。正当父母摩拳擦掌，拿起笤帚疙瘩准备开导他时，他给父母跪下了，郑重地磕了三个响头，哭着说：感谢养父母把自己抚养成人，养育之恩，终生难忘。但现在他要离开了，天高地远，来日方长。

然后，在父母目瞪口呆之中，他赤足出门，拿起一根早就准备好的讨

饭棍子，颤抖着走入漫天风雪……

他说：他的父母当时就崩溃了。

几十年过去了，到现在为止，父母在他面前说话时，还是眼神怪怪的。

他不止一次听到父母交头接耳：哎，你说咱家孩子，是不是脑子不正常呀……

实际上，不正常的是他的父母。这一对夫妻，已经习惯于信口胡诌，不负责任。他们自己知道胡说八道与正经话的区别，就以为不谙人事的孩子也知道。当他们发现，教育孩子之前，必先矫正自己不负责任胡言乱语的毛病时，他们困惑又迷惘，已经不知如何是好了。

——真的有这样的父母，自己的人生浑浑噩噩，把自己的日子弄到一团糟，也把孩子的生命弄得凌乱不堪。

但我们不能因此责怪他们，从懵懂无知到现在，是有一个艰难过程的。早期西方发达国家的众多父母，比中国式父母更蒙圈，同样也不知道什么叫教育。他们不愿意知道，不愿意去想，正是他们不负责任的恐吓，在孩子的心灵中，埋下了一枚枚定时炸弹，让孩子终生笼罩在恐怖的阴影之中。

(07)

我们已经长大了。

虽然仍是那么愚笨，那么蠢萌。但终究，我们已经具备了拆除心灵上那一枚枚炸弹的能力。

并以温静慈悲之心，帮助那些深陷恐惧、无力挣脱的人。

(08)

在柴静讲述的故事中，我们看到的是当事人的极度恐惧。

——负责办案的警察恐惧，无法面对真实的自我。他以遗忘为盾，让自己生活在一个虚假的幻想里。对此事的质问，直戳他灵魂深处，痛，他受不了，于是选择了无视。

——诬告校长的女孩恐惧，她本是应该受到悉心保护的弱者，但在整个事件过程中，她没有从父母、学校、社会那里获得丝毫保护资源。她只能自己保护自己，以谎言的方式。想要责怪她？理由还不充分。

——陷害校长的坏人，更是恐惧的牺牲品。起初他恐惧自己不会被群体接纳，而为了达成这个目标的行为选择，又成了他人生的沉没成本，让他无法回头，一坏到底——而终其一生，没有一个人关注过他的灵魂。

——孙菲菲事件中，弥漫的是更为浓烈的恐惧情绪。可以确信，有些人并不认可她的行为选择，而另外一些人，出于对这种氛围的恐惧，明智地选择了缄口不语。

(09)

如果你留神观察四周，就会发现，空气中最浓烈的味道，就是恐惧。

机智的我们，更喜欢把这种深层次的恐惧，换个温柔的术语——担忧。

有人担忧自己不被重视，有人担忧没有足够的存在感，有人担忧胜任不了现在的工作，有人担忧自己的形象太差，有人担忧被女神鄙视，有人担忧情商不足，有人担忧智力不够用，有人担忧家人，有人担忧事业，有人担忧别人对自己的看法，有人因为担忧，不敢说出对别人的看法……

西方发达国家借助宗教的力量，试图消除大众内心的恐惧。但效果……好像也不是那么明显。

澎湃新闻称：耶鲁大学教授反思精英教育，光鲜的外表中，有令人窒息的恐惧和空虚。

——瞧瞧，就连耶鲁大学的学霸们，都快要被恐惧折磨疯了。

那学渣，岂不是更惨？

（10）

阻碍我们前行的最大障碍，是内心深处，那些自幼年时累积起来的恐惧。

能够辨识内心恐惧并战胜之的人，才能成为赢家。

所以我们第一要记住，千百万年以来，人类最强烈的情绪是恐惧。如果你心里有恐惧，那一定是没有意识到，别人也都陷入恐惧之中——新闻说，耶鲁大学的孩子们，身上寄居着令人窒息的恐惧、焦虑、失落、无助、空虚与孤独。他们都怕成这样子，我们凭什么不怕？

第二个，要知道，恐惧很狡猾，它会伪装成抱怨，伪装成愤怒，很多时候我们做不到冷静，无法抑制内心种种情绪，向亲人发火，向家人抱怨，唯独在陌生人面前战战兢兢——实际上，这几乎所有的情绪，都是恐惧的变身。愤怒或抱怨，不过是我们被自己心中堆砌的黑暗吓坏了。

第三个，阳明心学告诉我们，如果我们的智力不是太够用，情商不太高，必是内心深处的恐惧剂量严重超标。恐惧的心灵，会在行动时羁绊住我们的脚步，让我们的思维陷入低谷，意识呈现迷惘。于是我们怨气冲天，怒火中烧，看谁都不顺眼，看谁都不爽。实际上是恐惧的毒火，焚毁了我们的心灵世界，在让我们的心陷入迷乱的同时，严重降低了我们的思考质量。

第四个，战胜恐惧，最简易的法子，是观察周边陷入恐惧者的表现。你看着他们惊恐的眼神，就看到了自己。你听到他们因为恐惧而吵闹，而抱怨，而愤怒，就听到了自己。瞧瞧恐惧者那惊恐的脸，那就是我们自己的写照——恐惧者唯一的恐惧，就是不敢面对自己的恐惧。

智慧，就是察人知己。

学会观察他人的恐惧，我们会清晰地看到自己。我们的思维视角，就会从深深的恐惧中挣脱出来，转而审视自我恐惧本身。这个过程是悄无声息的，没什么感觉，但你就会发现身边人，看你的眼神不一样了。高不可攀的女神，也会温柔地凑近过来，柔声问：约吗——所有人都需要勇敢者引路前行。如果你足够勇敢，凭什么不约？

不要再让自己沦为寂寞的单身汉，蜷缩在不良的情绪中，瑟瑟发抖。不要让美丽的女神，虚掷花月青春苦苦等待。只要学会观察他人，就能练就强大的自我，让智慧赋予我们明亮的眼，灵活的心，温柔的手，坚定的足。我们已经长大，具备了步出阴暗情绪的能力。

走出心灵阴影，你才知道自己是多么强大！

哪些能力很重要，一点就透却没人告诉你

（01）

华为的孟庆祥先生，在公众号里写了篇文章：《从一瓶辣酱看创业的沟沟坎坎》，很不错的文章，他分析了陶华碧的老干妈辣酱沿革，例证了做事的流程节点。

要卖好一瓶辣酱，至少经过这么几个步骤：

第一关是有实力的竞争对手，对你形成残酷挤压，你顶不住，就没法坚持下去了。

第二关是经营难题，你不够大，就没人理你。稍大一点，客户还没来，差评师已经蜂拥而至，你怎么办？

第三是痛苦的负溢价，小本经营，刚刚开张，你要拿出质量最过硬的货，却只能卖到吐血价。

第四个是扩张的困难，酷爱你产品的客户，根本不知道你，广告你又打不起，你说你可咋办？

第五个是你想创新，想细化，却根本得不到市场的认可。

第六个是挺进空白市场，雄心勃勃冲进去，才发现这个所谓的空白市场，根本就没个人影儿。

——这是孟庆祥先生微信中对老干妈辣酱的分析。把这六个坎概括起

来，就四个字：

你死定了！

真的死定了，所有获得人生成就的人，都是蹚过无数条绝望的暗河，踩踏着无数个不可能，才走到今天的制高点上。成功者都是幸运儿，当他们意识到自己的幸运时，就会保持清醒的头脑，加大自我开发力度，继续捕捉下一个幸运点，让自己立于暂时的不败之地。可等到那一天，他们突然间头脑发热，误以为自己的人生成就，全是来自于自己的能力，这时候的他们，就可以退场了。

孟庆祥先生的这篇文章，内中隐藏着从抽象的知识，到现实的应用。再从现实的应用，提炼出自我化的经验知识，可用于现实中扩张自我。

就在我琢磨这事儿时，眼睛不经意地往下一看，看到这篇文章的一条留言，当时我就笑喷了。

（02）

孟庆祥先生文章的回复中，有这样一条留言：

可我的确觉得你的一些观点，有点老旧了。有多少人非要做辣椒酱就得做得超过老干妈成为第一呢？华为待太久总想追求世界第一？我现在在网上可以下单买到家乡最好吃的擀面皮，他们每天发货量都非常大，物流互联网帮了很大忙，甚至也包括简易包装的辣椒酱……

这个回复是不是有道理，不敢乱说。擀面皮不懂啊，只会吃面皮——但我们都有做电商的朋友，他们会告诉你：哪怕是擀面皮，也一样逃不过孟庆祥先生所说的这诸多节点。

而且比辣椒酱还要麻烦。

（03）

如果你面皮擀得好，想上网售卖，你会在第一时间就傻眼。

你卖的是食品，这个是国家严格监管的。

不能坐视你擀个面皮，把人民群众都吃拉稀了，是吧？

如果你只是卖给隔壁老王，这真没人管。但如果你想大搞一场，就必须接受相应的监管流程。擀面皮是自制食品，监管流程不太容易监管到你，但无论是商家还是平台，都处在战战兢兢的状态中。尤其是没有资格证的商家，笼罩在不规范经营的阴影中，影响销售不说，还影响心情。

不管心情了——然后你就发现，你已经进入了孟庆祥先生叙述的诸多沟坎中，没有一个能绕过去，每个坎都是生死劫、鬼门关。

——第一关是竞争对手挤压关，大卖家跟你拼规模，小卖家跟你拼灵活，和谁比你都不占优势。

——第二关是经营关，面皮销售看好，赶紧招人手帮忙吧。偏偏销量又下来了，你招人成本增加，还没那么大销量，不招人自己又应付不过来，难死你。

——第三关是负溢价，那么好的面皮，你卖到跳楼价，付出的多，得到的少，你说你气不气？

——第四关是想吃面皮的人，不知道你是干这个的，知道你的，都不吃面皮。打广告你没钱，不打广告你活活地憋屈着，这哪是电商？这是坑爹好不好？

——第五关是狼心狗肺关，你好心好意研究创新，为客户服务为客户着想，可人家根本不理你。你的创新不被认可，客户习惯不动如山，你又被打回到了原点。

——第六关是死心塌地关，你不被失败所压倒，继续在创新的羊肠小

路上赤脚狂奔，你弄出甜面皮、辣面皮、酸面皮、芥末面皮、咖喱面皮，最后发现，人民群众是非常简朴的，面皮就是面皮，你有本事把面皮卖好，弄那么多花样干什么？这时候你彻底死心了，月白风清，独立中宵，风中传来你幽怨的感叹：唉，咱就是个小本经营，吃不饱饿不死的命……

这里说的，是个常态，有没有一开张就火爆的？

应该有，但那比买彩票中大奖的概率，稍微低那么一点点。你要信这个，还不如去买彩票。

你会说，哎呀妈，就卖个面皮咋这么难呢？要不咱们甭干了，咱们就混吃等死……你又错了！

老实说，我们在这里说的，是最简单的人生之路。其他的选择，虽然都有其合理之处，但成本更高，进程更艰难。

(04)

设若你放弃了辣椒酱和擀面皮，别的也统统放弃了，啥也不干了。

这时候你唯一的依靠，就是父母的房产，将来作为遗产留给你。这些房子老值钱了，足够你花两辈子——且慢，这只是你今天的账，等明儿个，到了你指望这些房产的时候，相信我，房产就不值钱了。

现在房产价格高，那只是阶段现象，过不了几年，你会发现，辛辛苦苦三十年，一夜回到改革前。改革开放初期，一个万元户就惊天动地了，那时候真的有些人，以为这辈子足够吃了。但他们失望了，你可不要成为下一个。

就算是房产还没贬值，还面临着奇怪的法律问题，严峻的政策问题，你会发现，摆在眼前的房子，硬是无法属于你——律师会告诉你，中国人讲究吉祥，不愿立遗嘱，最棘手的问题是，父母老去后，房产按法律规定

在血亲之间来回配平，并不全部属于你。等到最后你要接受房产，就得把所有的亲戚找回来，央求人家放弃，房产和存款才归你。可如果人家远漂海外，不为这点鸡毛蒜皮回来呢？或是回来后不肯放弃呢？

你会发现，没有遗产，只有恼人的法律纠纷。

总之，不思进取，等待啃老的观念，是很危险的。这样想的人，会让自己跌入一个可怕的深坑，让自己的人生，成为别人的喜剧，自己的悲剧。

所以，你只能指望自己。

毕竟这是你的人生。

（05）

指望自己，那就只能继续努力了。

但你又嫌卖辣酱卖面皮太麻烦，打工好像挺简单，不需要费那么多的心思。

——亲，你又上当了。

当你进入职场，你会惊恐地发现，面皮和辣酱阴魂不散，它们的法则，仍然在你的职场生涯中，折磨着善良纯真的你。

——第一关，你面临着老员工的挤压、新员工的竞争，老员工比你有经验，新员工比你有干劲，你处处不占优势。

——第二关，是人生经营关，你太努力了，累半死还不能松懈，喘口气就有人警告你不要吃老本，不喘气，不喘气你想累死自己吗？不努力，你会更惨，你看那满网狂飞的鸡汤软文，都在冲你吼出同一个声音：不努力你就死定了……

——第三关，是负溢价，你干得最多，质量最好，可拿到的太少。你不服呀，不服也没人理你，有本事，你自己拉场子卖面皮去呀？

——第四关，是你的存在感严重不足，有个朋友悲愤地留言，他在公司里的存在感是零，只有需要人干体力活时，才会有人注意到他。为什么会这样？为什么？

——第五关，公司提倡创新，你大胆地尝试，然后惊恐地发现，被承认的创新，都是别人抢了功。没被抢功的，人家根本不承认。

——最后一关，你拼了，玩个心跳胆肥的，寻找自己的人生蓝海，结果仍如卖面皮，所谓的蓝海就你一个人，钱都在人堆里呢，你还得回来抢。

你看，无论你卖不卖面皮，你都逃不过这些沟坎的追杀。

为什么这些关坎要追杀你？

因为这些关坎的出现，只是顺应了人类社会的基本规律。

现在我们回到本文的标题：哪些能力很重要，学校不教一点就透，却没人告诉你？

答案是：就是这个。

就是这个。

这个实际上不是能力，而是见识，是思维高度——但，日常的这些见识，被一些奇异的包装扭曲了，这种包装激发了你心里的恐惧，让你产生人生艰难的假象，与智慧及人生成功失之交臂。

（06）

从卖辣酱、卖面皮到打工，竟然面临着同样的沟坎，这只能表明，这其中隐含着人类社会的基本规律。

这个规律没人说起过，也没哪个正经人给起个名，咱们姑且将之命名为：事业成长法则吧。

这个法则可以归纳为三点：

一是卖点。

二是认可点。

三是普及点。

卖点就是你要卖的东西，面皮辣酱也好，体力脑力也罢，总之你得拿出东西来，跟这个社会进行交换。

认可点是市场、老板或同事接受你的程度。就是成交的可行性。

普及点就是能够迅速地、大面积地被认可的卖点。

——所有那些一炮而红的，都是切在这三者的交叉部分。所有人的努力，都在努力地捕捉这个交叉点。

（07）

卖点、认可点及普及点，各有各的规律。

卖点人人都有，辣酱面皮，体力脑力，这个都不缺。

认可点需要对接，就是让对方承认你这的确是个卖点。这一点也容易。

所有的难，都在普及点上。

做市场，需要一个大面积的普及面，要让更多的人都来与你的卖点对接，可大家懒得理你，你说你糗不糗？

打工，不要让老板和同事，对你的卖点采用掠夺式开发，不停地跟你拼优质低价，那样会把你玩坏的。你必须成为一个持续的能力或智慧产出源，那样老板和同事们才会信任并依赖你。

（08）

市场普及面的对接，需要一个标准时间。常态是三年，周转期是五年，如果你不知道哪怕一个辣酱面皮，都要卖到三年才会形成影响，指望一炮

而红，那你的资源储备，就可能因为严重不足而半道崩殂。

知道有此三年或五年的规律，就不会焦虑惊慌。这三年或五年，你要等的是准备不足的竞争对手们，纷纷倒在前行的路上，等你的气势，逐渐养成。

不想玩这个，只想打工跟老板玩，这个也简单——你只要知道，这世上几乎所有的事儿，差不多都接近于这个法则，你就比别人拥有了更强的优势。这时候你会发现，蠢萌的同事们，会在事情进程中盲目地乐观，要不就是瞎悲观，悲观乐观都到不了点子上。你说他们怎么赢你？

人生成就，靠的是智慧和耐性。

智慧知道事情会经历哪几个阶段，周期有多长。

耐性就是等待这个时间到来。

古语说，事非经过不知难。其实这个难，就是误判了事情的行进周期。你以为三分钟成功，其实可能需要三年，你不难谁难？

所以老子说：天下大事必作于细，天下难事必作于易。前一句，是在知道事情漫长周期的情形下，不紧不慢地先打造好卖点，维护认可点。后一句，其实就是耐心等待事业这株树，开花结果。这期间最需要的是温和与淡定，而不是什么惊人的能力。

人性实验：你不是世界的中心

（01）

早年陈胜在地里耕作，对乡人说：以后哪位兄弟发达了，可千万不要忘了今天的交情——苟富贵，勿相忘。

乡人嘲笑曰：瞧你那熊样，还想富贵发达，做梦去吧你！

陈胜叹息曰：燕雀安知鸿鹄之志哉？

叹息没多久，陈胜于大泽乡揭竿而起，布衣称王，史称陈王。

闻知陈胜发达了，当年的乡亲老友，纷纷找来，重重敲击宫门：狗剩，小陈，在家没？哥们儿来看你了……

这些人蜂拥入宫，大模大样地盘腿一坐：小陈，想不到你小子还真有这狗命，称王了啊，真的抖起来了。还记得你当年那丢人现眼的模样吧，想当年你可是要多惨就有多惨，哈哈哈……

陈胜叹息一声：唉，都杀了吧！

士兵们上前，架起这些乡党，拖到宫门外砍头。老乡们说不尽地诧异：小陈，狗剩子，你怎么一阔脸就变？忘了你当年亲口说的话了？忘了你发达之前，那模样多丢人吗？早知道你不念旧情，老子就不来了……哎哟妈，乡党们好大的头颅，已经被砍飞。

（02）

陈胜砍乡党的故事，被司马迁写到《史记》里，好多人从此就学乖了。

但还有些人，坚持原则，坚决不乖。

于是这人世间的老乡相会，就充满了变数。

（03）

戴笠，特工王，军统头子。民国年间，提起来令人闻名丧胆的人物。

但实际上，戴笠这个人，很亲和的。尤其是对待老朋友老同学，只要有机会，他一概照顾。获得权力之后，头一桩事就是联络当年的同学们，央求同学们来军统，给他当员工。

同学们纷纷投奔而来，一个个都很精明，见面不说旧事，只管点头哈腰，口中称：戴主任果然是胸襟磊落，小的可没什么本事，以后一定给戴主任好好干，全指望戴主任提携了。

戴笠听了这话，就会哈哈一笑，一巴掌拍在同学的后脑勺上：哈哈哈，你这家伙，跟谁学得这么油滑？咱们老同学啦，不玩那一套。

最后一个来的，是黄埔军校的同学叶世彦。

叶世彦来到，劈面就给戴笠一个大窝脖：

小戴，你这烂人也混出来了，真是老天瞎了眼。咋的，那次偷扒女厕所，没有被逮住？哈哈哈……

当时戴笠心里咯噔一声，感觉就不太好。

（04）

虽然感觉不好，但戴笠还是硬着头皮，叫来军统中的几个黄埔同学，为叶世彦接风。

席间，见诸人对戴笠毕恭毕敬，或称戴主任，或称戴老板。叶世彦不乐意了：哎，我说你们几个，有病是不是？跟小戴这烂人客气什么？军统就了不起呀？能咬我呀？跟你们说咱们还是按当年的老规矩，对小戴这烂人该抽还是要抽，该揍还是要揍，你做的官再大，也不能忘了本，是不是？

没错，没错，戴笠急忙站起来，给叶世彦斟酒。

热热闹闹喝完酒，戴笠悄悄对亲信说：这个叶世彦，给他拿点生活费，快点把他送回去。混这么多年没丝毫长进，他要是进了军统，迟早给我捅出大娄子来！

于是这个叶世彦，就被打发回去了。

他诧异莫名，困惑不解，愤怒于心，满腔义愤。这是怎么了？你小戴不就是做个小官吗？这就抖起来了？忘本了？不认老同学了？好，你不认我，我还不认你这得志便猖狂的小人呢！

你走你的阳关道，我过我的独木桥，咱们一刀两断！

叶世彦这个人，就这样在历史上消失了。

(05)

前段时间，网络上有篇文章，是控诉老同学聚会的。

文章称：现在的同学聚会，全都变味了，变质了。当年那些丢人现眼的烂人，有的发了财，有的当了官，全都抖起来了。早先那些纯真的同学，也一个个变成了势利小人，围着这些人点头哈腰。你点什么头？你哈什么腰？你们莫非忘了现在抖起来的这些人，当年是怎么丢人现眼的？忘了他们是怎么被罚站的吗？忘了他们考试时是怎么连抄带蒙的吗？

文章感叹，世风日下，人心不古。当年那些学习成绩好而没混明白的同学——实际上指的是发帖者本人——不就是没钱吗？不就是没当上官

吗？就这样被你们冷落了？瞧不起了？

那篇文章说了一大堆，结论是这世界太肮脏，太不公道，成年人的功利欲望，污染了当年那些纯真的孩子。

写得很动情，但很快，这篇文章就再也找不到了，消失在帖子的汪洋大海中。

好不容易写出来的帖子，怎么会沉没了呢？

有位老大哥，曾跟我讲过一段故事，或可解释这种自然现象。

（06）

我那位大哥，是个很有排场的企业家，走到哪里都风风火火，后面跟着一长串随从那一种。

总之是气场极大。

在某个私密场合，大哥曾跟我讲过：早年他刚刚做生意时，胼手胝足打拼，做了个机械厂。还没打开局面，他当年的一个发小，招呼也未打一个，就自己投奔他来了。

人已经来了，大哥只好先请发小喝酒。当时感觉还不太坏，对方也是很懂事的样子。

就让发小，住进了厂子的宿舍。

过几日，有家大客户那边出了麻烦，他急忙赶去处理。

回来时，就感觉有点不对劲。工人们一个个吊儿郎当，都不在自己的工作岗位上。而且，看大哥时的眼神，极诡异极古怪。

当时大哥也没多想，急着去叫管理层开会。忽见那位发小，拖着一只皮箱，脸色尴尬地出来，跟大哥打了声招呼，说自己在别的地方找到了更合适的工作，不待大哥回答，就拖着行李箱匆匆走了。

大哥象征性地追了几步，就停了下来，心说人各有志，人家要走，你何必多此一举挽留呢。

招呼管理层开会。可是管理层人数也不够，至少有一半没来。大哥当时几乎要大发雷霆，但强忍住了，询问他们工厂怎么了。

与会的管理层，吞吞吐吐地说出来，大哥当时就蒙圈了。

原来，他出差这几天，发小在厂子里无所事事，就在当院煮起工夫茶，招呼工人过来，听他摆龙门阵，大讲大哥小时候种种不堪之事，什么被村里的狗追着咬了，扒女同学的裤衩了，被猪撵得爬上树了……许多糗事，大哥他自己早就选择性遗忘了，但发小记得。

一直记得。

眼见得大哥如今成了企业家，工人在他面前噤若寒蝉，发小说什么也接受不了。他一定要告诉每个工人，你们老板没什么了不起的，丢人现眼的烂人一个，不信等他回来你们问他……

讲完这个故事，大哥对我说：我好歹开个厂子，最起码的威严不能少。可是托发小的“福”，从管理层到工人，从此视我为绝世笑料，再无恭敬之心。

大哥说：他毁了我的第一个事业。

(07)

从陈胜的乡党，到戴笠的同学叶世彦。从对校友会充满愤怒的发帖者，再到我那位老大哥的发小。这几件事，有一个共同的主题：

不认可——对他人的人生成就的不认可！

陈胜的乡党，对陈胜的人生成就不认可。在他们眼里，陈胜就是个好高骛远的农夫，就是起早贪黑累个半死，吃了上顿没下顿的命。而今陈胜

摆脱了这一窘状，这让他们心里既高兴，又说不出的失落。他们不是不希望陈胜发达，但发达到比自己还发达的程度，最终让他们无法接受。

他们也不是不知道，当着陈胜的手下，说出陈胜此前的窘状，对陈胜是何等的危险——事实上，陈胜最终就是被自己的车夫庄贾杀死。车夫敢于下手杀他，只是因为他不敬畏陈胜，这种不敬畏可能与乡党们没什么关系，但对于当时的陈胜来说，失去敬畏就意味着死，这却是毫无疑问的。

不能说乡党们期待着这个结果，但他们的行为，与陈胜的生存，构成了直接冲突。

相比之下，戴笠就精明得多。一旦他发现老同学叶世彦，根本不接受他当时的社会地位，坚持要把戴笠打回原形，戴笠就立即拉黑了老同学。

不拉黑不行。你看我那位当年的老大哥，他就没来得及拉黑，结果让发小掀开了他的外壳，露出了脆弱的内在——此前，工人与管理人员敬服他，是因为他们认为大哥了不起，有本事，有能力带领他们走向幸福生活。事实上他们听了发小的揭发，也未必就不再相信这个，但人们总是乐见他人的糗事的，一旦幻象破灭，双方关系就很难再维持了。

——大人物乐见其弱，小人物务须逞强。因为大人物的资源已经足够雄厚，这种情况下是越弱越亲民。小人物的资源太稀缺，而商场上的规律又趋于两极，越强势者越强势，越弱小者越弱小。倘使陈胜坐稳了王位，如秦始皇那样拥有天下，发布点艰难起家的亲民性消息，也无不可。但他还没走到那一步，所以只能灭了不利于自己的负面消息之口。至于我那位大哥，他当时距陈胜还很远，更是经不起风吹草动，几句话摧毁他的一个破厂子，并非什么稀奇之事。

而那位发帖抱怨校友会势利功利的网友，他的心态，则更让我们清晰地看到了人性的挣扎与不甘。

（08）

成年人现实，而孩童则天真。

孩童虽然纯真，并不意味着他们可以无功利存活。为他们付出现实而功利代价的，是他们的父母。孩子长大成人，就必须要考虑加入社会化大生产，从社会利益分配中获得一块蛋糕。

但这块蛋糕，不是那么容易得到的。几乎所有人，都面临着生存资源严重匮乏的窘状。简单说就是，许多人不知道如何才能够获得自己希望的份额。他们一生都在苦苦琢磨，要怎样做，才能够多赚点钱回来，养肥家里那个纯真而无功利心的吃货呢？

所以，一旦发现哪个家伙捞到的比自己多，大家就忍不住凑近前去：咦，你是怎么干的？怎么捞到这么多？能不能带咱也捞点……

功利无非生存。

势利只为吃饭。

似乎无可厚非——但在某种情况下，也是有可厚非的。

（09）

有可厚非的情况，就是陈胜的乡党，无法接受陈胜称王的现实。就是叶世彦无法接受戴笠出人头地的现实，就是我那位老大哥的发小，无法接受老大哥成为企业家的现实。

——不能接受现实，往往是因为，别人的成功，就意味着自己的失败。

人总是以自我为中心的。每个人对他人的观感，是扭曲而片面的。人类的天性，会夸大自我的优点，无视自我的缺点。同时夸大别人的缺点，无视对方的优点。每个人都认为自己很了不起，别人嘛，烂人垃圾，不值一提。

但当你视为垃圾的烂人，风生水起之时，不唯是你的心灵受到无以复

加的伤害，你身边的人也会以此来贬斥你——你看人家的老公，你看人家的老婆，你看人家的孩子！

自我与身边人的双重伤害，让我们每个人不由自主地趋利避害。

总希望那些被自己看瘪，却走到人生高处的故人，滑落回最初的位置上——很多情况下，这只是种潜意识，而我们的行为，却是奉此而行。至于这种行为，是不是给对方带来什么麻烦或困扰，这关我什么事？

知道人性的必然，知道我们的心是何等脆弱，就知道该当如何选择了。

要记住，我们的认知是存在缺陷的，会夸大自我的优点，无视他人的优势。那些被我们蔑视的人，有朝一日突然间人五人六起来，那只能说明我们的认知错误，不是这世界出了毛病。

要记住，人生不会停留在一个固定的阶段，人生跑道上呈现的是不停地相互超越，学校生活你可能领先，社会现实中就有可能被人远远甩开。先胖不算胖，后胖压塌炕。暂时领先，未必就最先抵达终点。

要记住，成年人的打拼有其无奈之处，功利或势利，不过映照出生存之惨淡。我们需要智慧获得这些，更需要智慧，理性地认知这一切。

要记住，与其嫉恨，不如体谅。在所有光鲜的外表下，都藏着一颗脆弱的心。己所不欲，勿施于人。你不会喜欢别人对你的伤害，也不要伤害别人。只有学会关心呵护朋友，才有可能赢来人生事业的合作伙伴。

人生就这样，越上行，越艰难，越堕落，越悲惨。无论你还是别人，目前的位置只是个暂时阶段，自卑没必要，不卑不亢更重要。你不是这世界的中心，永远要以平和之心待人，万不可毫无理由地凌驾于他人之上。呵护那些正在努力的朋友，体谅那些日渐下滑的故人，人生没有贵贱之分，所有人终将在野心尽头重逢。唯有盛年的努力与坚持，才能够让我们见证人性的价值。

想当然是靠不住的，还是要思考

（01）

大唐名将郭子仪，他替唐王朝平定叛乱，立下了赫赫战功。

但郭子仪之为人，特别随和，从来不摆架子。有客人来访，他的家中女眷，进进出出来来往往，毫不避讳。兵营中的士兵，都随意去郭子仪家里走动，有时候郭子仪的女眷梳头，就会叫：喂，那边那个当兵的，替我舀瓢水来。

许多人因此嘲笑郭子仪，郭子仪的儿子感到很丢人，就哭着劝父亲：父亲，咱们能不能别这么丢人现眼好不好？外人随意进出咱家，咱家里的女人随便给人家看，你知道人家都怎么嘲笑你吗？

郭子仪笑道：你个小兔崽子，知道个什么！我为国家立下大功，又掌握兵权。外边的人，还不知道怎么猜忌咱们家呢。就算是你什么坏事也不干，只是功高震主这一条，就逃不脱杀身灭门之祸。

所以，我故意让家门四敞大开。我家里有什么，所有人都看得清清楚楚明明白白，就算是有谁想对我进谗言，他自己都找不到理由。

你们这些人，之所以锦衣玉食，活得滋润，不是你做了什么了不起的事儿，而是家里大敞四开的门，保护了你们！

原来是这样。郭子仪的儿子恍然大悟。

郭子仪，是个很有思考能力的人，非凡的见识，让他做出了有利于自己的选择，避免了专制时代功高被戮的命运。

(02)

北宋名臣范仲淹，治理浙西，恰逢当地闹大饥荒。于是范仲淹鼓励百姓赛龙舟，他自己则天天在湖上宴饮，又大兴土木，扩建寺庙。

监管官员知道了这事，愤怒地指责范仲淹：范仲淹，不顾荒年财政困难，大兴土木，劳民伤财，不知抚贫恤苦，只知宴饮作乐。这种没良知的败类，理应严惩。

范仲淹回答说：唉，你们这些做官的，懂点经济学会死吗？荒年灾月，官府首先要做的，就是刺激经济，要让没钱的老百姓，能从有钱人手中赚到钱。所以我才举办龙舟赛，大搞湖上宴饮。还有，我之所以下令扩建寺庙，就是为了加强基本建设投资，说明白了就是要以投资拉动经济呀。监察院那些没文化的蠢官，听到大兴土木就破口大骂。却忘了如果没有社会投资，就没有资金流动，因赚不到钱而陷入绝境的百姓，就会越来越多。

范仲淹曰：先天下之忧而忧——但你忧也要忧到地方，不能瞎忧。后天下之乐而乐——但你乐也要乐对路子，不能乱乐。

当你站在较高的社会位置，需要有洞察全局的能力。当你处在极低的社会位置，需要有社会管理者的眼光——居庙堂之高，则忧其民，处江湖之远，则忧其君。这个叫思考。

没有经过思考的人，忧也忧不到点子上，乐也乐不对路子，或忧或乐，无助于改善自我人生。

（03）

前天，我的朋友菜菜的微信公众号，讲了个故事。

有个同学，去贫困地区支教，穿了双新百伦，当地老师看到她穿的鞋子，就问：你这双鞋子，多少钱买的？

支教同学答：要几百块。

当地老师就变了脸，说：你有这些钱，还不如全捐给山区的孩子买书包。

支教同学崩溃，顿时生出强烈的罪恶感。

菜菜从经济学的角度来解释这个问题，消费购买，在促进货币流通之时，刺激社会化生产，提高社会就业率。正是因为有了这庞大的消费人群，更多的人才获得了经济地位与经济自由，获得了尊严与独立。而支教者走进山区，就是要帮助山区的孩子们，获得这些机会。

真正对贫困者的资助，是帮助他们改变命运，获得创造财富的机会。

（04）

我的朋友易天，很有爱心，收留了一只怀孕的流浪猫，猫妈妈生了孩子后，突然间病倒，眼看要死掉了。她不忍心，就抱着猫妈妈去宠物医院，前前后后，花了很大一笔钱，救活了猫妈妈。

却不料，此事竟刺激了许多人，有人愤怒地质问她：你有钱养猫，为什么不养农民工？

养农民工……她肝郁气结：农民工可是有手有脚，有创造力的人啊。你说要养他们，是对农民工的污辱！而且他们也不需要你大发慈悲包养，需要的只是一个付出就能够有所收获的公正环境。

哦，对方换了话题：你给猫治病的这些钱，足够一户农家一年的生活费用啊。

她抱着猫，耐心跟他们解释——人在这个社会上生存，是通过相互提供服务，获取生存资源的。有人救助猫，宠物医院治疗猫，再有猫食、猫草、猫爬架、猫洗手间等一系列产业，这条产业链，是多少人可以荣耀地养家糊口的依赖呀，你非要跟一只可怜的小猫过不去，表面上是同情贫困者——但这种行为，非但帮助不了贫困者，反而制造了更多的贫困者。

这个解释，和菜菜的解释是一样的。她们都看到了隐藏在贫困后面的社会救助生产线。在她们看来，这不过是显而易见的现代社会常识，怎么总会有些人对此视而不见？

——因为没有思考的缘故。

视而不见，只是因为思考能力不足。

（05）

我的朋友，是在美国纽约大学读的书。他对我说，他到美国的第一堂课，老师给出的讨论题目是：林肯解放黑奴，对美国好还是不好？

他说，听到这个课题第一反应，他就崩溃了。这叫什么问题？解放黑奴是多么伟大的事业，怎么会有不好的地方？老师怎么会出这种怪题？……

他说，等他费劲巴拉地查阅资料，撰写论文，然后才突然意识到老师出这种怪题的真正目的：

——就是为了摧毁他的想当然，让他养成思考的能力。

人类是极端情绪化的物种，第一时间的反应，条件反射下的想当然，只是看到事情表象的情绪化冲动，并非思考。但，未受到良好思维训练的人，

是意识不到这一点的，他们往往把自己的情绪化反应，视为思考本身。

比如说唐将郭子仪的儿子，他是因为被人讥笑，就跟父亲哭闹，要求父亲听从他的。可听了他的就可能会被抄家灭门，但这事他根本没想过。他说着伤害自己的话，坚持把自己家往死路上推，这就是思考能力欠缺的缘故。

比如说北宋那些攻击范仲淹的人，他们听到了饥民嗷嗷待哺的惨呼，第一时间的反应，就是愤怒。激愤之下，他们不惧强权挺身而出，弹劾范仲淹。但他们不知道的是，他们的举动，非但无助于救助灾民，反而把更多的人推入到灾难之中，只是因为他们不会思考。

看到支教的孩子，穿着昂贵的鞋子，乡村老师第一时间想到的是那些读不起书的孩子。这时候他的第一直觉，是对支教者正常生活的指责。但如果这位老师再认真思考一下的话，就会发现，正是这种普遍性的直觉反应，才导致了许多人困于贫寒地带。

指责易天收养流浪猫的人，更是被褊狭的怨怒所左右。这种怨怒，或是来自于生活的不如意——如果生活如意，他们尽可以自己去履行自己的人生观念，而不必将这种要求强加于他人——正是这种情绪化反应，导致了他们无视社会化生产的存在。而当他们的思维被情绪所控制，丧失思考能力时，这时候他们的人生境况，就会进入一个恶性循环。

社会的进步和发展，最大的敌人就是下意识的愚昧反应。几年前，整个社会舆论呈现出对传统加工业的口诛笔伐，这些人个个充满了正义感，个个悲天悯人。可是他们难道真的不知道吗？区区18亿亩的耕地，根本不可能让3亿农民吃得饱，这庞大的人口基数，至少有一半要进入城市，没有足够的劳动密集型企业，就无法消化如此庞大的就业人群，如果把传统加工业废掉，你将生活在一个多么绝望的世界里呀。

没有思考能力的个人，是没有希望的。而丧失思考能力的民族，是悲哀的。

（06）

互联网时代，理论上来说是促动人类智力大幅跃升的好机会。海量的知识与资讯，各类相异观点观念的融合与碰撞，所有这一切，只要你善加利用，就能够在短时间内超越自我。

然而，期待每个人善加利用网络资源，只是一个美好的想象。现实的窘迫就在于，从下意识的想当然，到形成良好的思维习惯，这中间是有个临界点的。越过这个点，我们就会自动接收异质信息，全面衡量现实。而在达到这个状态之前，大脑对异质信息有一种强烈排斥现象。

现实中，有思考能力的人，还可以勉强与不会思考的人对话，但以静默时为多。而没有思考能力的人，忘性也大得惊人。他们会以迅雷不及掩耳之势，迅速地忘掉应该促动他思考的问题。

不会思考的人，是惹不起的。一旦你指出他的想当然观点的谬误之处，他不是如正常人那样，意识到自己错了，相反，他只是感受到被冒犯的挫折，就会变得好斗起来，与你展开无休无止的纠缠，直到寻隙抓住你的语病，然后他就会欢天喜地地庆祝自己的胜利。

不会思考的人，有这样几个特点：

第一，他们有在生活中寻找确定感的强烈冲动，不确定性让他们无法适应。而思考者喜欢不确定性，拥抱不确定性。

第二，不思考的人，总是和自己观念类似的人在一起，同质的观念对他来说，意味着安全。而思考者却对同类思维极为警觉，一旦发现身边的人与自己想法一样，就会检视自己的思维。

第三，不会思考的人，从模糊的定义出发，寻求结论的精确性。所以此类人多是暴力的信奉者，因为从模糊的定义出发，会得出无数个结论，而他们只接受自己那一个。相反，思考者对结论不感兴趣，只是寻求定义的精确性。

我们需要思考，唯有思考力能够让我们战胜人生的课题。所以如果我们想要获得思考能力，又或是强化自己的思维技能，那么，首先我们要意识到这个世界的不确定性，尤其是人类活动的不确定性，要知道观念只是脑子里的虚构，而现实往往与观念合不上拍。其次，我们要知道思考的起点源于何处，只有最简单的事实，才是思考的起点。如果你的脑子里只有结论，那么，就意味着你需要思考了。再次，要记住在你面前，是没有成形的结论或是禁区的，只有推倒既定结论的藩篱，才能够凤凰涅槃，浴火重生，获得强大的思维能力。

最后，思考者是快乐的，因为他们具有排解不良情绪的能力，不会被低劣心绪所左右。仅此一点，也值得我们多想想这个问题。

跨不过去的是苟且，跨过去的是远方

(01)

有本书叫《幸运男孩》。

书中藏着让人获得幸运的秘密。

《幸运男孩》的作者，是个大人物。

他叫托马斯·伯根索尔。

他是国际法学者，海牙国际法庭的法官。

书中说，他的一生，充满了幸运。

最“幸运”的时候，是他10岁时，正赶上二战，被德国兵逮到，送去了最恐怖的奥斯维辛集中营。

那是个有死无生的可怕地方，堪称是冤魂无数，白骨累累。他经历了最可怕的死亡行军，几无幸存可能。

但他阴差阳错的，活下来了。

然后他去了美国。

当轮船驶入美国时，他站在护栏边，心里在想：在那个时候，那个地方，我意识到，我永远无法把自己从过去的枷锁中完全解放出来。我过去经历的一切，已经永远地改变了我的一生。

他继续说：但我也知道，我绝不能任由它削弱瓦解我开始新生活的勇

气，我的过去将会指引我走向未来，并赋予它特殊的意义。

他到了美国，又面临着极为艰难的生存环境。其艰辛的程度，丝毫也不比在奥斯维辛集中营容易，但他再一次扛过来了。

（02）

还有位老兄——金融大鳄索罗斯。

二战开始时，索罗斯比伯根索尔幸运些，逃过了集中营一劫。

但随后，他的人生开始走下坡路。他只身赴伦敦捞地盘，结果陷入困境，几欲饿死街头，靠在餐馆里舔人家的剩菜残羹生存。他当时非常想舔几口沙丁鱼，可是一只猫把剩鱼全给抢走了，从此索罗斯恨死了这只猫。

更惨的还在后面，索罗斯已经注定无法翻身，偏又霉运当头，咔嚓一声，把自己的腿弄断了。

他从此衣食无着，处境艰难。这时候有谁会想到他能成为未来的金融大鳄呢？

——但他还是走出来了，从命运的低谷，呼哧呼哧奔行到金融大鳄的位置。

索罗斯和伯根索尔，是同一种类型。

——都是拥有着强大的心灵力量，能够从最险恶的处境中，杀出一条血路的那种人。

他们是幸存者。

但有些人，就不是那么幸运了。

（03）

不久前在广州，接受一位记者的专访。

这位记者说：现在社会竞争惨烈，许多年轻人处于绝对的劣势，媒体曾报道过有年轻人因为陷于绝境而悲观重重，问我如何看待此事。

这个问题，让我一下子想起了伯根索尔和索罗斯。

还想起了乔布斯——他大二退学，没吃没喝，每天睡在地下室，靠捡瓶子换钱果腹，每周还要穿越城市一次，去一家教堂吃顿饱饭。

——许多陷入困境的年轻人，他们的困境如果被伯根索尔听到，被索罗斯听到，被乔布斯听到，他们会羡慕死你！

当然，人和人是不一样的。同样的环境，有人称之为幸运，有人却抱怨连天。即使是在真正的逆境中，人们的表现也不一样。

伦敦精神病学研究所心理学院教授威廉·尤尔花费了三年的时间研究人在逆境时的表现。结果发现，约有 43% 的人，遭遇逆境后神清气爽，愈挫愈奋，矢志奋起，最终成就了事业。约有 46% 的实验者，遭遇逆境之后，顿时一蹶不振。还有约 11% 的人，好像有点迷迷糊糊，逆境也好顺境也罢，都没什么感觉。以前是什么样子，以后还是那模样。

这几类人，他们在思维认知上，有什么差别没有？

还真有！

（04）

索罗斯、乔布斯及伯根索尔，他们并非是极端的特例。

有相当数量的人，其实和他们差不多，无论环境多么恶劣，都秉持一种活着干、死了算、不死总会出头、再穷无非讨饭的人生哲学——这仨老兄都讨过饭，说到他们老哥仨的脸皮，那可不是一般的厚。

另外还有相当数量的人，就有点提不起精神来。哪怕他们所居处的环

境，比索罗斯、乔布斯、伯根索尔等人好数倍，他们仍然绝望至极，怎么劝也打不起精神来。

专业人士会偷偷告诉你——这两类人的差别在于对不确定性及确定性的规律认知上。

（05）

这个世界，或者说人类社会，有些事是确定的，而有些事是不确定的。

——可以确定的是：无论你居处于何种环境，只要爱惜自己的生命，让自己每天都活出味道来，就要不懈努力，提升自我。这个过程是绝对确定的，持续努力与内心积累渐丰，是个直线关系。

——不确定的是，哪怕你再优秀，在这个世界上也未必就能够出头。敢打赌，比索罗斯更富金融思想的人有，可他们只是金融界的小泥鳅。比乔布斯更有创意的有，可他们只是商业界的小虾米。比伯根索尔知识更丰富的也有，但他们不过是司法界的小蚂蚁小蚂蚱，未得机缘成为国际法大学者。

朝正确的方向努力能使自己变得优秀，这是确定性。

努力但未必能成就事业，这个叫不确定性。

索罗斯、乔布斯及伯根索尔，他们就是对此认知清晰的人。

不排除他们心中也有强烈的物欲，但，当他们努力时，目标就会放在让自己变得优秀上，唯其这样，他们的心才不会陷入失落悲情，才不会感受到强烈挫折——这是可想而知的，他们在追求知识与思想的过程中，获得快乐，不去想那些不确定的小概率事件，当然不会有挫折感。

这类人，就是心理学家所说的那 43% 的人，他们是于逆境中仍不放弃希望之人，一旦时机来临，自然一飞冲天。

而另外 46% 的人，却把这个确定性和不确定性，完全给弄反了。

所以他们的命运，也就有点不那么靠谱了。

（06）

心理学家说，那些遭遇逆境就瘫软如泥的人，其实是把确定性和不确定性，完全弄反了。

虽然他们明明把确定性与不确定性弄反了，但他们会假装没有弄反。

所以心理学家花了好多年的时间，才摸清楚这些人脑壳里的真实想法。

比如说，这些人在内心里是鄙视努力的价值的，但他们不会明说出来。他们会拿世事的不确定性来遮掩。

他们坚持认为同事的晋升全是靠了拍主管的马屁，别人的成就全是碰运气，他们会相信三分钟速成心理学家，两分钟速成经济学家，一分钟速成物理学家，就是不信水滴石穿的正常规律与法则。

所以，这些人做事最多不过三分钟热度，究其本质，他们根本不相信持续的努力，与自己的优秀存在着必然关系。

在不确定性方面，他们对社会的看法极度消沉，始终认为这世界坏人得志，自己一事无成，只是因为自己心太软。这样，他们就将自己人生颓废的责任，全部推给了外界——而他们也知道这种认知是不正常的，所以他们说话时常常颠三倒四，前后矛盾，动辄言语攻击他人。而这一切的根源，就在于他们的思维认知完全乱了套。

（07）

有句老话说，机会是留给有准备的人的。

这句话，就是说给如索罗斯、乔布斯及伯根索尔这类把世界的确定性

与不确定性看得很清晰的人的。

这类人坚信努力会让自己变得优秀，而机会总是留给有充分准备的人的。他们努力了，优秀了，当机会来临时抓住了，就把不确定的成就规律，在自己身上确定了。

而思维认知出现错乱的人，他们不认为努力会让自己变得优秀，认为获得机遇青睐者，都不过是交了狗屎运。如果他们不快点让自己头脑恢复清醒，就很难在这个世界上获得机会。

——但，并非每个努力者都能够获得机会，这其中的差别又何在呢？

答案是：

跨不过去的是苟且，跨过去的是远方。

（08）

同样的努力，也要拼品质。

低质量的努力，不过是苟且。

高质量的努力，意味着诗和远方。

同样的付出，当机会来临时，更高品质的努力，更有胜算。

（09）

高晓松说：生活不止眼前的苟且，还有诗和远方。

此言一出，大波轩然。

有篇微信称：父母尚在苟且，你却在炫耀诗和远方。

文章称：诗和远方不是免费供应，而且对于学生党而言，价格颇为昂贵。

文章又称：有人以45度角仰望碧海蓝天，有人对着异域美食忘情

垂涎，有人与牛羊嬉戏何其乐哉，有人莺歌燕舞放浪形骸，有人独自行走意图逃离尘世，有人赞颂风土人情暗讽世间黑暗……

区别在于，人家说城门楼子，你说玻璃球子。人家说玻璃球子，你说酸菜肘子。有些人士的思维真是怪异。

首先，这篇文章里说的，根本不是什么诗和远方，不过是一种颓废或消极的消费型人生观。

其次，诗和远方的确需要投入，但其产出更有价值。

（10）

两年前，福州一位高三学生，因为超级爱吃泡面，被美国罗切斯特大学录取。

——这是中国人，与诗和远方最近距离的一次接触。

爱吃泡面，也算诗和远方吗？

——再没有比这个孩子吃泡面，更诗更远方的了。

这孩子吃的不是泡面，是人生快感的狂热追求。这狂热、这追求，让他的人生，如诗之行板，回荡的是人生未来的歌声。所以罗切斯特大学的录取通知书上说：我们确信你会把泡面一吃到底，让罗切斯特成长得更加强大。

诗和远方，是你人生的梦想与为之付出的努力。

——这是那些不相信努力会让人变得优秀的人，无论如何也想不通的道理。

（11）

有人说：不要跟我说人生理想，戒了。

但梦想还是要有的，万一实现了呢？

1990年，苏联经济崩溃，一个中国人到其朋友家做客。朋友穷惨了，饭菜只有俩土豆，一小撮果酱——可是，桌布洗得一尘不染，玻璃杯擦得晶莹剔透，手持刀叉凛然而坐——穷且益坚，决不堕落，这就叫诗和远方，是一种从骨子里散发出香气的不向生活屈服的精神，也是人生追求的极致。

人生终归是要奋斗的，奋斗归奋斗，怕就怕心不甘情不愿地怀着满腔悲愤，弄出张苦大仇深的嘴脸，隔八百里看到你，犹自透出一股子冰冷的寒气。

所有人都要从最低端起步，哪怕你亲爹富可敌国，但你继承不来他的能力。人要在这世上赢得尊重，只有靠自己的人格与才干。穷家孩子成长所走过的路，富家孩子一米都不会少，全都要走过来。

诗和远方，意味着我们知道确定性的规律而努力，知道不确定的规律而耐心守望，旷世名著《基度山伯爵》的结尾称，人类的一切智慧包含在这里：希望与等待。说的就是这个意思。

于确定性中守候不确定性，于必然性中捕捉偶然性，于努力中静候机遇，于希望中沉静等待，这就要求我们提升自我努力的质量。苦大仇深的努力也是努力，但带给人的观感低劣，质量可疑，会让我们过久地停滞于苟且期。而心怀乐观的希望，才是种高品质的努力，它会更大概率地让我们跨越苟且，直达诗和远方的明丽境界。

持续的好运是一种能力

（01）

冯仑讲过一个故事，被疯狂刷屏了。

讲的是个美女老板——她的人生非常惨。

惨到什么程度呢?

前段时间有个片叫《欢乐颂》，里边有个樊胜美。而樊胜美之所以引发大面积的同情，就是因为她的家世比较惨——但，假如樊胜美看了冯仑讲的这位人生非常惨的美女，肯定会倒吸一口冷气，大叫一声：我好幸运……

（02）

冯仑说的这位美女，渴望加入马云的湖畔大学。

但她在资格赛中被淘汰了。

于是美女来找冯仑，想让冯仑帮忙说情——但还是没用。

那么，这位美女为什么非要加入马云的湖畔大学呢?

这跟美女老板的身世有莫大关系。

(03)

按冯仑转述，这位美女老板，生在一个很让她受伤的家庭中。这家人重男轻女，她前面有个哥哥，母亲非常讨厌她，想把她送人。但一连五次，都没能送出去。

没送出去怎么办？

那就……揍呗！

冯仑转述，母亲——这种女人，不能称为母亲的，称她暴力婆也不厚道……还是称呼她为母亲吧——每天暴打她，那个哥哥也加入了殴打小妹妹的家庭游戏中。打得女孩伤痕累累，痛苦不堪。

打了12年，这家人打腻了。

就把刚刚12岁的她，扔到了湖北武汉，扔到了一个亲戚家。

从这段记载上看，12年了，女孩根本没怎么读过书。

亲戚扔了堆鞋给她，让她去摆地摊。

可是她想读书啊。

就一边摆地摊，一边拿课本，跟别人学认字。

几年过去了，这女孩的生意越来越好，赚钱赚到手发软，数钱数到手抽筋。

她赚到钱的事儿，不幸被家里发现了。

于是，那位母亲发出命令：滚回家里来，把你所有的钱，还有你的生意，统统送给你的哥哥！

(04)

女孩没有抱怨和抗拒，顺从了母亲。

哥哥接管了她的生意和所有的钱，女孩回到了家。

但母亲见到她就讨厌，又把她送走了。

这次，是被送到一个工厂做女工，生产鞋子，女孩很用心地琢磨，使得工厂业绩飞涨。

老板心花怒放，承诺期权股金什么的，鼓励女孩好好干。

工厂赚的钱更多了，于是老板突然翻脸了。

冯仑转述说，女孩不知道老板为什么翻脸，其实她不可能不知道——应该是老板顺口这么一说，承诺的盘口太大。女孩本人又太拼，搞到最后，老板舍不得兑现，利欲驱动，干脆翻脸不认人。

被赶出工厂的女孩无奈，还得回到那个最讨厌她的家里去。

（05）

回家之后，女孩自己创办工厂，又一次做得风生水起。

她是个打不死的小强！

这一次，她成功地修复了和家人的关系。

冯仑转述，说是她家里找个神婆来算命，算出她是个旺星，到谁家旺谁。于是母亲对她的态度，大为转变——这段故事，应该是有内情的。那顺嘴瞎掰的神婆，九成九是收了女孩的钱。

要说的是她那神奇的哥哥，妹妹给了她现在的事业，但他接手后高开低走，越搞越 Low。母亲习惯性地盘剥女儿，让她拿钱给哥哥。

让拿就拿，要多少给多少。

冯仑转述，女孩的哥哥被她感动了，成为她的朋友——现在仍然在武汉，生意搞到只能糊口。

——想一想，她的哥哥为何这么 Low？

（06）

现在女孩生活幸福，家有儿女。

所以她希望进入马云的湖畔大学。

但冯仑帮不上忙，只好忽悠说：即使她不去湖畔也没关系，因为湖畔想要培养的就是她这样的人，从这个角度来说，她已经从湖畔毕业了。

为什么说冯仑先生是忽悠呢？

——如果说，马云的湖畔大学真的是培养女孩这种类型的，那他应该招收穷家孩子，而非富老板。事实上我们都清楚，女孩渴望进入湖畔大学，只是希望寻找那些和她有着共同价值观念，并能够持续引导她的人。

但女孩走得太远了。

她不会再找到帮助她的人。

哪怕对方的钱再多，也帮不了她。

她成了帮助别人的人。

（07）

冯仑所说的女孩，现在也做投资。

当她遇到值得帮的人时，会在困难时期介入，投入资金。而当对方靠自己的努力崛起之后，她就不做任何要求地撤资走人。

这样的人，真的有的。

——在我一生的事业进程中，遇到的这样的人，不少于六个。

只不过，他们所信奉的思想观念，与人类的短线功利，是完全相反的。以常理揣度他们，是许多人与他们失之交臂的唯一原因。

（08）

昔年达摩老祖东来，想要寻找一个不受迷惑的人。

但最终，达摩郁闷地发现，根本找不到这么个想象中的人。

这世界，多数人偏离了自己的本质。

达摩只能让自己，成为一个不受迷惑的人。

这个女孩也一样。

她已经足够强大，只能在帮助别人时，发现自己。

（09）

说这个女孩的故事，不是让大家赶紧回家，让爹妈暴打自己或暴打孩子。

——不是说苦难才能成就人。

苦难和平庸乏味的生活一样，能够成就人，也能够压垮人。

有些人，没有被苦难压垮，不是苦难有什么价值，而是这个人心灵强大。

一切，取决于当事人的自我选择。

（10）

中学生阅读材料中，有篇陈年老鸡汤文，说的是艾森豪威尔年轻时和家人打牌。可是他总抓到一手臭牌，气得骂骂咧咧。

结果，艾森豪威尔的妈不乐意了，斥责道：你必须用好你手中的牌，不管那些牌怎样。

人生也是如此，无论命运给你发的是什么牌，你都必须拿着，你能做的就是尽你全力，去求得最理想的结果。

这份阅读材料接着说：艾森豪威尔一直牢记着母亲的这句话，从未再

对生活有过任何抱怨。他总是尽力做好每一件事，一步一步地成为中校、盟军统帅，最终成为美国第34任总统——这些统统是带有励志色彩！

艾森豪威尔能够成为美国总统，是家庭环境、社会条件、时代机遇，再加上他个人的努力，而出现的一个巧合事件。

冯仑说的这个女孩，她的家境比之于艾森豪威尔，差了不知多少倍。而她却有如此的奋斗与努力精神，如果把她搁在艾森豪威尔时代，以她的能力，肯定能超越他。

环境与努力，再加上当事人对机遇的捕捉、领悟，才构成一个人成就的全部。

但这份阅读材料，还是有价值的。

比如说女孩的哥哥，他抓到了一副天牌，在母亲的纵容下，他残忍地殴打妹妹，抢夺妹妹的人生资源，抢到最后还要靠妹妹接济存活——为什么他就无法打好自己手中的牌？

（11）

持续的好运气，是一种能力。

这种能力，更多的是一种做事式的、对商业周期的预判。

我们许多人，环境远比女孩要好得多，甚至有人抓到了天牌。但玩到最后，却始终是开心不起来——就是因为我们缺乏足够长的眼光，这导致了我们在人生的牌桌上，患得患失，骂骂咧咧，越打越差劲。

持续的好运，需要的是洞察人性的长远眼光。

（12）

很早以前，姜子牙立封神榜，帮助周武王灭了商纣王。此后武王的弟

弟周公大封天下，把姜子牙封到了齐国，把自己的大儿子伯禽，封到了鲁国。

姜子牙去了齐国，很快就回来述职。

周公问他：子牙呀，你咋个做的呢？

姜子牙回答：简单，我就是建立个规则，推崇有能力的，重用有本事的，所以很快就回来了。

周公乐了，说：子牙，那将来你家的子孙，铁定会让有本事的人欺负死。

三年后，伯禽也回来述职。

周公问：你咋个做的呢？

伯禽回答：我尊重有王家血统的人，重用忠于王室之人。

周公大惊曰：你家孩子，以后铁定会让姜子牙家的孩子欺负死。

周公的眼力，洞穿时光铁幕，看到了此后整整八百年的历史。

——这个就叫智慧。

他知道人性，知道要重用有本事的人，你自己也得撑得住。姜子牙本事是大，但他的后世子孙，铁定有疲软如鼻涕虫，怎么扶也扶不起来的。那么姜子牙所建立的能者为王的规则，就必然产生效应——但伯禽的鲁国更糟糕，要重用有王家血统之人，就必然压制能力之士，搞到最后是黄鼠狼下豆鼠，一代不如一代。

而历史也是这样。

周公和姜子牙，智商再高，也抗不住后世基因的自然选择——总有更优秀的人出来，所以真正的智慧，是建立一个让后世人人平和的公正规则。这是题外话。

题内话就是，女孩和她哥哥的差别，差就差在对未来研判的时间长度上。

（13）

女孩不是艾森豪威尔，不是周公，更不是姜子牙。

她从困境中走出，完全是个不可重复的巧合事件。

这个巧合的出现，源自于她内心的迷茫——当她被残忍地扔到鞋摊边，或是鞋厂时，她丧失了所有的选择。她做事，根本不可能期望回报，她不可能像别人那样，合则留不合则去，更不期望让别人懂她——她只能强迫着自己去懂别人，并把手边的事儿，以最大耐性持续做下去。

时间的长度，赋予了她一种生存的智慧。可以确信，她所做的事情，九成九没有丝毫回报的——如果一定要说有，那就是她在做这些事情时，增长了自己做事的能力。

此外还有眼光！

——当你以一生为周期，看到的是时代和人性，看到的是规律。

——当你以十年为周期，看到的是常识与规则变化。

——当你以三年或五年为周期，看到的是胆识和眼光。

——当你以一年为周期，就会相信天赋和能力。

——如果你以天为单位，什么也看不到，就只能寄望于奇迹和运气。

（14）

不谋全局者，不足谋一隅。

不谋万世者，不足谋一时。

人生在世，首先要有改变这个世界的思维。

不要以为这世界是多么地难以改变。你生下来，这世界就因为多了一个你，已经发生了变化。事实上每个人都会本能地加强自己的权重，让自己更大程度地影响别人。这种改变与影响，又被称为存在感。

如果谁的存在感太弱，多半是你自己不给力——本文中的女孩是个特例，连她的母亲，都在极力削弱她的存在价值，以强化自己的存在。

存在感是自我赋予的。

指望别人抹除自我，帮你获得存在感，是不现实的。

要获得存在感，就必须投入到自己的人生事业。

要做事。

（15）

人活着总是要做点事，不能趴地上等人拖死狗。

做事需要的是长思维。思维越短平快，失落感就越强——因为时距太短，难以捕捉到机会点。

足够长的做事思维，能够改善我们的大脑，让我们考虑更为长远的规划。当我们向十年而后的目标行进，谋事布局时，就不会因为今天未获得回报而耿耿于怀。

唯谋事者有格局。高度也好，眼光也罢，就看我们把思维聚焦在哪里。所以熊培云先生说，思想在高处。所以高晓松说诗和远方，说的就是环境可以不如意，但我们的心不能闭锁，不能因为手中的牌不理想，就丧失了谋事致远的长线思维。

年轻只是资本，成熟才意味机会

（01）

我有个朋友，开了家旅游公司，急缺人手，于是就在网上贴了个招聘启事。大意是：

你或许和我们一样，渴望着成就一番事业。你或许和我们一样，发自内心地喜爱旅游策划。那么来吧，让我们看看你此前的文案，再就目前旅游市场的热点，谈一谈你的看法，将这些材料发到我们的邮箱，如果你是我们期待的人，我们会在第一时间回应你的要求。

方案发出当日，他打开邮箱，顿时就哭了。

邮箱里，挤爆了不少于 2000 多封应聘邮件，哪怕他 10 分钟处理一个，满负荷工作也要一个月，才能大致看一遍。

然后他开始逐一查看应聘邮件，两小时以后，他哭了。

这次是被气哭的。

（02）

据我这位朋友统计，收到的 2000 多封邮件中，大致有五分之一，是长篇大论，详细叙述自己苦难人生的，没有往昔的策划文案，也没有当前市场的分析，但言外之意还是说清楚了——我日子过得这么苦，你忍心不

把钱给我吗？

有五分之一的内容，发来了大量的奇特材料，说奇特也不对，多少跟招聘要求能沾上点边，只不过下载、解压缩的工作量有点大，让他欲哭无泪。

有五分之一的邮件，都是些极逗的疑问：旅游策划是什么？能不能说得详细点？不说也没关系，我相信自己会得到这个职位的，谁让我这个人天生就是那么好运气呢？

有五分之一的邮件，对这次招聘表示了浓厚的兴趣，但没理会招聘的要求，也就是没文案没分析，而是认真地询问：你们的待遇怎么样？如果待遇可以，我说不定可以考虑……

最后的五分之一，实际上是决心书，文字组合几乎没区别，都是这样说：旅游策划是个什么东东？没听说过，不了解，但请相信我，给我一个机会，还你一个惊喜，欧耶！

2000多封邮件中，只有几封涉及了自己以前的文案策划，但对第二个要求置之不理。

我这位朋友悲愤地说：他们怎么可以这样对我？我只不过是招个人手而已……

然后他在一个微信群里，说了一下这事，希望引起共鸣。

但万万没想到，他这个举措，犹如捅了马蜂窝，让他顿时陷入被围攻的窘境中。

（03）

朋友把这事发到朋友圈，是想告诫年轻人，求职或者人生，一定要认真一些，至少，人家的招聘要求，你总得看几眼吧？总不能丝毫不理会招聘者的要求，只知道一味地自说自话……

但是一个年轻人立即回应了他：我觉得挺好的呀，至少人家有勇气，表达他们的信心和愿望，你还有什么不满意的？

不是……我这位朋友以为自己没把话说清楚，就又发了段文字，大概意思是：年轻人勇气固然可嘉，但求职是件认真的事，你至少应该看看招聘方的要求吧？就那么短几行文字，不至于看不懂吧？

圈里的年轻人顿时炸了，纷纷对他展开声讨，有一条反驳他的文字，立即受到年轻人们的疯狂转发，这条的大概意思是：难道你没有年轻过吗？请不要嘲笑一个年轻人的梦想，有梦想，才会有追求。无论这世界是如何险恶，我们年轻人，决不会放弃自己的梦……

不是……我那位朋友当时就崩溃了，这是哪儿跟哪儿呀，我这里是在说求职时你至少要看看人家的要求，怎么变成了我反对年轻人的梦想？

朋友问我：是我疯了，还是他们傻了？

我哈哈大笑，对他说：你没疯，孩子们也没傻。

只不过，你和这些孩子们一样，不清楚这样一条道理：

——还没有成熟的人，是听不进去别人的话的。

他们只是更急切地想要表达自我。

(04)

如果你从事过足够长的管理工作，就会注意到这样两桩怪事——

第一桩：人是一台高精度的信息发布仪。

第二桩：人是一台极差劲的信息采集仪。

这两桩事，说的是啥意思呢？

是说人类具有天才的表达能力与欲望，但在接收对方资讯方面，功能上存在着严重的欠缺。

——说白了，有相当数量的人，只知道嘟嘟哝哝自说自话，却听不懂别人的叙述。

青春期的年轻人，承受着巨大的心理压力。这压力来自于他们内心急切表达自我的欲望，与表达勇气的欠缺。一旦他们有了勇气，就能够滔滔不绝口若悬河，说上三天三夜不带重样的。

这阶段的孩子，对外界信息的接收敏感度，接近于零。用他们父母的话来说，就是根本听不进去人话，还没等你开口，他们已经烦躁地吼了起来：知道了知道了……实际上他们根本什么都不知道，只是不想听别人说话而已。这阶段他们唯一的兴趣就是表达，对别人的话表达憎恨厌恶。

过了这个阶段，他们才能成熟起来。

成熟的意思是说，表达得越来越少，倾听的时候开始增多。

（05）

说到倾听与表达，宝岛台湾的马英九，是个很善于说话的人。他脑子快，模样也不赖，长期的政坛生涯，磨砺出了他娴熟的智慧，他时不时地会蹦出几句如珠妙语，深得粉丝欢心。

有个记者，采访马英九时，称他为台湾最会讲话的人。

当时马英九听了，连连摇头，说：说到表达，我差得远了，真正的高手，你还没见过呢。

记者追问：请问这位高手是谁，在哪里？

马英九道：此高手，就是我的老婆周美青，至今还记得我们相识的那天夜里，她那美妙的话语，深深地打动了我的心，让我的骨头都酥了……

有这种事？记者大为亢奋：那天夜里，她都对你说什么了？

说什么了……马英九茫然：全忘了。

忘了可不行，这是多么大的事件，你怎么可以忘了？愤怒的记者，就立即赶去“兜捕”马英九的妻子周美青，并成功地堵住了她。

记者问：周美青，请你老实回答，你和马英九相识的那天夜里，都说了些什么，居然把他的骨头都说酥了？

他骨头酥了？周美青大惊：那天夜里，我根本一句话没说。不是我不说，是他一个人从天黑说起，滔滔不绝喋喋不休，一直说到天亮，我根本插不进话去……

啊？记者这才醒过神来：难怪马英九的骨头都酥了，原来他自己唠叨了一夜，人的幸福感与说的废话总量成正比，他说了一夜的废话，骨头不酥才怪……

记者说——真正的表达高手，不发一言，让对方尽情地说。

让对方说爽了，他整个人，都是你的了。

同理，你如果肯让这个世界对你表达，世界表达爽了，这个世界就完全归属于你。

（06）

年轻人在成长。

缓慢而艰难。

要成长，就需要实践。除非有意识地进行自我训练，否则无法如愿成熟。

此前那些成熟的人，有很多真的是经历了许多痛苦，才走到今天的心智状态。有意识地训练，能够避免这个状态过于漫长，让自己适时地成熟起来。

倾听，做事，多与平和的成年人相处。尝试一下吧，年轻虽然是资本，但成熟才意味着机会。要知道一个成熟的人，才是稳定的，可以依靠并信

任的，才能够获得这个社会的广泛接受与认可。只有获得这个世界的接纳，我们才能逐步地夯实事业的根基，才有机会问鼎更高的人生目标。而不成熟的人，犹如生涩的果子，还不能采摘食用，对别人来说还没有价值——无价值的人生，只是自我放逐。当你对别人有了价值，并愿意开发自我，那你就成熟了。

为什么有些人勤劳却陷入贫困

(01)

网络上有个非常火爆的热帖：

在菜市场买了只鸡，让肯德基帮我加工成全家桶，我付加工费，没想到被拒绝了。

真的很喜欢肯德基的口味，但是媒体曝出过太多的负面新闻，所以想用自己带过去的原料可能更安全一点，没想到居然被拒绝了，我当场石化了……

一个全家桶卖 64 元，刨去原材料，我给 30 元加工费也不算少吧？做过装修的都知道，大头是材料费。

帖子发出后，一些网友的回复：

1. 我拉了几吨钢铁去法拉利生产线，让他们帮我加工一辆法拉利出来，没想到被拒绝了，我当场石化，加工费又不少你们。

2. 买了块牛皮，让 LV 帮我加工成包包，我付加工费，没想到被拒绝了，我当场石化了，加工费又不少你们。

3. 我买了一块布去爱马仕，让他们给我做成衣服，没想到被拒绝了，我当场石化，加工费又不少你们。

4. 我买了一车砖，到万科售楼处想让他们给我盖成一座房子，我负责

加工费，没想到他们竟然拒绝了，房地产企业就是牛啊！

5. 我买了几包纸，拿到印刷厂想让他们帮我印成钞票，他们居然把我送到警察局，我呸，又不是付不起加工费，牛什么！

大家在这个帖子面前，感受到了一种智商上的优越感，所以开怀大笑。但很可能，这只是一种比较普遍性的贫困思维认知，只不过，大家表现的场合不一样罢了。

（02）

以前在粤西时，曾有朋友拿给我一个很奇怪的东西，是用篾片编织的人物花卉。那是我见过最精巧的手工，这么多年也未见过比这更好的。更让我惊讶的是，编这手工的，是个中年老男人，我认识他时，他已经快四十了，年届不惑孤身一人，漂泊在陌生的城市，空有一手绝活，却连饭都没得吃，让人震惊之极。

当时朋友们义愤填膺，骂这罪恶的社会不公，让这么有才的人饭都没得吃。大家跑前跑后，垫资帮他在商场租柜台，他手快，按一天编 20 个卖掉，每个按 70 元计，一个月下来扣掉租金，他也能赚到小 3 万，虽不足以成为富豪，但能让他过上有尊严的生活。

大家忙活时，他在一边看着，极奇怪的眼神，就像是只无辜的小母鸡，在看一群狐狸奔忙。我没多想，还以为是长年的困馁生活，让他打不起精神来，就鼓励了几句，他小声地嘀咕了句：谁也甭想骗我，就悄悄走出去了。

此后这人就消失了。

朋友们白白替他垫资租了柜台，最后他人却不见了，让大家困惑又恼火。

过了大半年左右，我回到深圳，不知他怎么就打听到了我的住址，竟

然有一天中午找到我们上来了。还没等我问他这么久都跑哪儿去了，他劈头就问：你是不是出书了？

我说是呀。

他问：他们给你多少钱？

钱这东西……深圳人顶忌讳这个问题，这是极端的个人隐私，有教养的人不会这么问。我就有些不高兴，含含糊糊地报了个数字。

他一跺脚：你被人家骗了，骗惨了！

我回答说：骗了好呀，如果在你身上无利可图的话，以后谁还来找你？

你有毛病吧？他当时说。

我回答：这是生意场上的常态，你和别人合作，总得让人家有钱赚是不？如果你不给别人预留赚钱的余地，你还怎么合作？

他摇头，用震惊的眼神看着我，就像看个超级大傻瓜。

（03）

不承认人类社会千百年来形成的社会经济交易法则，无视对方的资源积累与辛苦付出，试图用一种只有利于自己的交易方式掠夺他人！

这种观念，随处可见。

肯德基事件平时是处于隐形的，如果不是当事人悲愤发帖，人们是不会关注此类心理的。

许多人不承认智力付出，不承认经营风险与利润趋同规律，举凡无形的，都是被他们否认的——只有交易人是他们自己时，他们才会承认这些。

这种观念，甚至还有受公众力挺的——就在昨天，一个获奖女作家，流着眼泪诉说非洲农人的痛苦，非洲农人把咖啡豆卖给跨国集团，每公斤售价只有3块人民币，而星巴克卖一杯咖啡又要多少钱？女作家为被残酷

剥夺的非洲农人而流泪，引发了公众的悲愤泪奔——可是大家只顾泪奔，却忘记了星巴克卖的是一种咖啡文化，顾客到星巴克享受的是一种舒服与温馨，这种无形资源的价值更高，因为它满足了人类不可替代的精神需求。

对农人的同情是应该的，也是作家的良知所在——但经济规律不认眼泪，精深加工所带来的附加价值，永远高于农产品价值。不认可这冷酷的规律，就只能大家都脱掉衣服——你身上的衣服，价格比棉农的棉花价格高出不知多少倍——大家一起退回原始时代去，谁坚持要退也可以，脱掉你的衣服先，别一边剥削着棉农一边唱高调！

人类的天性是有残缺的，现代文明也不是完美的。商品价格是在市场规律下的公众选择中自然形成的。市场交易的价格不过是浮华的表象，但人类受困于这种表象，试图寻找一个强有力的机制摆平各方面的交易心理落差，只能走上一条通往奴役之路。人类必须要为自由付出代价，这代价就是接受人性与市场的双重不完美。历史的经验告诉我们，正因为生活本身的不完美，所以才呼吁人心中的善良与爱，借以调剂人们为自由而付出的冰冷代价。

从经济学的意义上来说，人类的商品交易价格是受心理欲求控制的，一件产品，你有利可图才会卖，别人有利可图才会买。产品只要不离开社会生产线进入消费环节，就会不断被添加附加价值。一杯水，在河边一钱不值，拿到都市就很昂贵，再拿到寸草不生的大沙漠，比黄金还贵重。你不能蹲在河边舀杯水，就要求别人支付你同等重量的黄金，否则就说别人剥削你，这不是公平交易，不过是发神经而已。

经济发展实际上是个极为痛苦的两难选择，诸如我们自己所面临的困局：你痛斥血汗工厂，站在道义制高点义正词严；可劳动密集型企业撤资，就会导致不少于 3 亿的流动人口陷入失业窘状——你上哪儿搞来那么多的

高精尖企业，来容纳如此数量庞大而又未受过职业训练的劳动力呢？

至于非洲的咖农，他们陷入贫困，这跟跨国集团的关系并非直接相关。要知道，每一年，美国、英国、日本、德国、荷兰以及世界银行、国际货币基金组织、国际开发协会、联合国开发计划署、欧盟和非洲发展基金等都会向非洲不发达地区注入大量资金——但经济不发达，其原因往往是政治环境恶劣，巨额资金注入，除了会让当地政客的海外存款数额持续走高之外，不发达地区的居民很难享受到资本扶持。不去谴责这种真正的掠夺，却想剽掠下游商家的资源价值，这才是瞎胡闹。

——把话题拉回来，自己买活鸡到底可不可以让肯德基加工？这取决于双方的博弈，如果每天都有许多人拎着活鸡要求肯德基宰杀，那么肯德基或是考虑撤摊不干了，或是入乡随俗开办这种业务，这都是说不准的事儿。

设若帖主不是开玩笑，那么他在帖子中声称装修的大头只是材料费，这恰恰是因为客户不承认家居设计的智力投入，迫使商家从材料费上捣鬼。好端端的装修市场就这么崩坏了，所有人都陷入劳心耗神的争斗中，巨大的人力成本投入，仍不过是维持最初的平衡，这就是有些人很勤劳但不富裕的根本原因！

(04)

如果有一种思维让人贫困，那么这里说的就是。这些人拒绝接受现实交易法则，一门心思地想营建旨在剽掠别人的主观规则，别人当然不会由着你。于是这类人每天焦虑苦思，耗尽心智与人拼争。而每一局的最后结果，不过仍然是遵循市场交易的常态。这样一来，明白人几分钟就能决定的交易，他却要谈判几个小时，几天，半个月甚至一生，巨大的人生成本

浪费在毫无意义的事情上，他不贫困谁贫困?

所以，你必须要遵循约定俗成的简易交易法则，认可别人的智力付出与无形资源，只赚属于自己这块的份额。诸如农作物咖啡豆是便宜，但你卖的是量。星巴克利润比你高，但人家是精加工外加品牌资源的获得。你也可以创造自己的品牌，也可以进一步精加工，但在此之前，你必须践行这些经济规则。

一个人立身、处世、谋生与交际，也是这个道理，别人所获得的一切很大程度并不是全靠能力，而是依托了无形资源。如果你想在这个世界上获得更多，就必须尊重这个规则，赋予自己能力之外更多的附加价值。

能力之外的资本从来不等于零，而是一个源源不断产出的信任价值链，别一听别人说做人处事都是糟粕你就跟着瞎激动，人家说这话，是因为他已经有了这些，只是回报不足而有所怨怼。而你，如果空无所有，那就需要高贵的品质、温和的心境、公正的观念，对他人无形资源的尊重与对自我劳作的合理评价，缺少了这些，就会陷入悲愤悒郁的贫困思维之中，整日里东拼西斗，斗到最后，只落得食盆空空，无食可啖。如此为难自己只为了一颗偏狭失衡的心，你说这又是何必?

不要读书读到蠢

（01）

女作家陈丹燕，曾游历欧美，后应邀去美国一所大学做研究员。她带了正读高二的女儿同行。到了美国后，女儿就近入读。她发现学校里有个数学俱乐部，而她向来以数学成绩而骄傲，就立即加入进去。

可是过了段时间，女儿却忽然间变得烦躁起来，想要退出数学俱乐部。陈丹燕询问何故，女儿吞吞吐吐，最后才说明白。原来，这个数学俱乐部的成员，全都是真心喜欢数学才加入的。只有她特殊另类，她是数学成绩好，善于考试，自认有优势加入。结果她在里边格格不入。人家比较的是谁对数学领域有全新的发现，谁能够享受到更多的快乐。她天才的应试技巧，在这个领域完全派不上用场，感觉好郁闷。

陈丹燕了解情形后，立即支持女儿退出：不喜欢，就退出。你在应试教育下所养成的功利思维，跟人家真的玩不到一起。

（02）

2012 年夏天，一位当时在国内大红大紫的明星，带孩子去法国里昂旅游，恰好赶上当地的读书节。里昂图书馆为孩子们推出了很好玩的节目，两个星期之内，谁读的书最多，可获得大礼包一个。

明星知道自家孩子聪明，就立即报了名。果然，活动开始后一周，图书馆工作人员检查孩子们的阅读情况，别的孩子连一本书都没读明白，而明星家的孩子，已经读了三本书。

明星好开心，鼓励孩子：给老爸好好地干，赢了咱们拿着奖品，去吃蜗牛大餐。

正开心着，图书馆工作人员过来了，对明星说：对不起，现在请你家孩子，退出这个活动。当然，如果你们不满意的话，礼品可以拿走，但这次读书活动，你们真的不应该参加。

凭什么呀？凭什么不带我们玩呀？当时明星火冒三丈，感觉自己被歧视了。

原因很简单。工作人员告诉他：读书不是比赛，是没有功利性的，只是为了熏陶孩子的心灵，所以鼓励孩子们读书。可是你家孩子，完全是为了拿第一而读书，他读得快而且比较疯狂，但心思却全然不放在书上，只想着赢别人。这种过于功利的读书方式，既给你自己家孩子带来隐患，又为其他孩子带来忧虑。不喜欢读书的人，是不会在这个领域里获得快乐的。而他过于功利的取向，又会对其他孩子产生误导，你自己想想是不是这么回事？

不是……明星意识到问题出在自己的身上，正是他给孩子灌输了读书赢大奖的念头，耽误了孩子。这时候他还在嘴硬：不是，我家孩子读书快，这难道也错了？

工作人员回答：这不是快慢的问题，而是是否喜欢的问题。你家孩子虽然读得快，但是他对书中的内容根本不感兴趣，完全没有自己的体会。其他孩子虽然读得慢，却是乐在其中，都能够从书中体悟出许多有趣的东西。

好吧，那我们退出吧。明星意兴阑珊，领着孩子离开，去寻找适合他家孩子的游戏去了。

（03）

上面说的这两个故事，其实也蛮特殊的。纵使是发达国家，有这种明确教育理念的人或事，也不是普遍的——但无法否认的是，我们许多父母，鼓励孩子读书的动机极其功利，功利导致了无法想象的短视。许多父母让孩子读书，一是考个好大学，二是找个好工作，三是找个好对象，全部的意义就在于此。

既然目的功利，手段当然非常低劣，无非三个办法——哄、骗、吓。

书中自有颜如玉，书中自有黄金屋。不学习，如何养活你的子女——天子重英豪，文章教尔曹。万般皆下品，唯有读书高。朝为田舍郎，暮登天子堂——这些招是哄，已经用了一千多年了，但仍持续不衰。

高中要抓紧，不能输在关键时刻，等到了大学，就可以放松了——这招是骗，对孩子伤害最大，许多孩子，就是毁在这个不切实际的期望上。

考不上大学，找不到工作，娶不上老婆，这辈子你就完了——这招是恐吓。

这么几招用下来，对孩子们的效果如何呢？

（04）

刚刚看到的消息，峨眉山下，有个幽静的小山村。忽然出现一名陌生男子，行迹诡异。当地人以为是逃犯，火速报警。

警方赶到，发现山洞里边，落魄男子躺在地上，精神状态极差，无法与人交流。送到医院一检查，发现是饿的。

警方一边喂食，一边核查男子身份，查到是一名失踪10年之久的大学生。联系家人得知，这名大学生在2004年毕业后，找不到工作，不久后就沦落为流浪汉，他从湖北、云南等地一路流浪来到四川，在峨眉山下

找了个洞窟居住。

报道称，家人将这名在外流浪10年，年已34岁的大学生，接回了家，希望他能够重新开始生活。

（05）

2006年，凉山当地的理科状元郎，以650分的高分，考入中国科技大学电子科学与技术专业。当地人认为，这孩子成绩好，脑袋聪明，又考上了好大学，对他未来的前程充满期待。

但谁也未料到的是，四年后，大学毕业后的状元郎神秘地消失了，宛如一滴水落入大海，从此不闻声息。

又四年后，一位老大爷发现，有个年轻的流浪汉，已经连续三天都躺在西南交通大学九里堤校区镜湖边的露天长椅上睡觉。老大爷可怜这个无家可归的人，就把身上的零食和矿泉水都给了他。

当时，流浪汉一边狼吞虎咽地吃着，一边问了老大爷一个极高深的问题：你觉得人生的意义是什么？

人生的意义？老大爷睿智地回答道：我觉得人生的意义在于充实和有规律。

这次尖峰对话之后，失踪的状元郎家人循迹找来，并最终在一家网吧里，找到了那名流浪汉。

果然是失踪四年的状元郎。

四年来，他始终在找理想工作，始终没能找到。

（06）

2014年的时候，有条近乎爆炸性的消息——2001年，一名在武汉就

读的大学生失踪，十年后，这名骨瘦如柴的失踪学子，被人抬着送回了家。

原来，这孩子大学没毕业，此后也找不到工作，沦落到了在母校的寝室里过春节。此后他在华中师范大学、武汉理工大学、武汉大学等高校周边，以收购旧书为业，收入微薄，仅够勉强度日。然后他开始沉迷于电子游戏，一直玩到人彻底报废，被人抬着送回家去。

无论孩子遭遇了什么，终究是自己的孩子。父母急忙上前守护。这时候就听他说了句：真美呀。

什么？父亲没听明白，问他。

你不懂。他高冷地回答了父亲，然后闭上眼睛，就死了。

此时可怜的老父母，泪飞如雨，唯见滔滔。

（07）

——我们在这里说到的这几个孩子，甚至包括那个失踪十年归家而死的，他们并非是我们现代教育的全部，甚至也不能说是中国特有的现象。但，从这几个孩子身上，依稀可以窥到短视的功利教育是如何毁掉孩子的。

为了高考，许多父母和学校，强迫孩子背水一战，不得读或尽量少读与高考无关的书籍。这严重地摧毁了孩子们的阅读兴趣，许多孩子高考之后，第一件事就是撕书，可知他们的内心，对这种功利的读书方式是多么憎恨。

缺少了基本阅读素养，许多孩子内心变得单薄而自闭，进入大学后甚至连生活都不能自理。更糟糕的是，禁止与强迫并举的功利读书方式，局限了孩子们的大脑，让孩子的精神世界一片荒凉，使他们变成了冷漠冰寒的精致利己主义者。比这糟糕还要更糟糕的是，许多孩子因为这种读书方式，阅读底蕴严重缺失，让他们如同没有装载满燃料的飞行器，飞上高空后失掉了继续上升的动力，只能是一头倒栽下来。我们这里提到的这几个

孩子，正是这种类型，他们已经彻底丧失了学习的能力与兴趣，沦为被短视的功利教育彻底摧毁的失败产品。

短视的功利教育，造成了相当数量孩子的智能严重不足。他们相信了成年人的欺骗，以为到了大学就轻松了，或是读了大学，就能很容易地混到个高收入的工作。但这世界并非如此。

成人世界所接纳的，永远是具有强烈进取意识、富于学习能力的新锐精英，再高一点，还需要些创新能力。任何情形下，成年人社会也不会接纳连功利教育的欺骗都信以为真的这一类人。由此带来的是许多孩子内心的幻灭，他们终于发现，他们此前所做的一切，都是毫无意义毫无价值的。而真正有意义有价值的，恰恰是他们在高考冲刺过程中，被严厉禁止的。从小学到高中，长达一二十年的残酷驯化，已经让孩子养成了对价值性阅读的天然憎恨。在这种强行驯化出来的条件反射机制解除之前，我们只能坐视孩子们一步步滑下毁灭的渊薮。

（08）

孩子，你要知道，文字是人类非常伟大的发明，这种抽象符号的出现，曾经突破性地推进了人类文明的进步。再也没有比抽象符号的阅读与审视，更能够促进人类大脑发育的了——除了这个仍然是功利取向鲜明的目标之外，真正的阅读，至少具有以下几种意义：

第一，最具价值的阅读，恰恰是毫无意义的。阅读的最高境界，是享受生活，体验生命的快乐。人生苦短，来日方长，你的心，面临着物质与精神享受的双重需求。此二者的机制完全不同，物质生活的享受，是短促爆发式，让你“哧”的一声，心理能量一泄而快，而后是繁华落败的空虚寂寞冷。而阅读所带来的精神快感，却是缓慢而持久的，能够让你的生命

充实而饱满。如果你确信，明天还会来临，那么你就不应该舍弃这缓慢持久的快乐。

第二，阅读是对新世界的观察。要记住，你处在一个飞速变化的世界之中，现代人面对技术进步的热潮，就犹如一只被扔进滚筒洗衣机的小白鼠，完全处于不由自主之中。你昔日熟悉的一切，转瞬间就化为无常。你昔时安全的环境，顷刻间就会漏水灌风。你是一个处于黑暗森林中的孤独猎手，面临着形形色色的降维攻击。获得更强观察能力的不二法门，莫过于通过他人的眼睛扫描周边，这是只有阅读才能帮你做到的事情，你不能放弃这个高维的视角。

第三，功利性的阅读，已经在事实上伤害了你的大脑，过强的条件反射系统，会让你在每本书面前，产生这本书有用还是没用的第一意识。这种短视陋见，将你的大脑限定于即时的固化状态之中。只有通过广泛的阅读，才能够重新开启你的大脑。读一读那些最没用的书吧，理科生读读莎士比亚，读读乔治·马丁，文科生读读霍金，读读凯文·凯利。唯有阅读面的丰富，才能够让你的大脑更加灵活地运行，更能够精准把握飞速变化的未来。

第四，你需要成为一个有趣的人，一个可爱的人，但一个大脑空空，阅读面狭窄而导致心灵苍白的人，必定是语言无味、面目可憎的。又或者，你需要成为一个优雅的人，一个有教养的人，但阅读量不足的人，哪怕再优秀，也不过是个踏实稳重之人，而无法达成优雅与教养。再或者，你有必要成为一个幽默的人，一个睿智的人——无论你想成为什么样的人，只要你渴望获得这个世界，你就必须先在精神上拥有它。而这个心愿，非阅读无以达成。

不要让自己读书读到蠢，敞开你的心扉，睁开你的眼，享受、观察，丰富自己，此前无数人走过这条路，若不试一试，就枉负了自己的青春韶华。

第三章

情商是什么?
就是不为别人的错误埋单



情商是什么？就是不为别人的错误埋单

（01）

先来测试一下自己的情商。

朋友圈中，有篇文章很火爆：《善良的人，运气永远不会差》。

打开文章，第一句是：你把对方当成菩萨，他就是菩萨。你把对方当成魔鬼，他就是魔鬼……

……这句话有道理吗？

如果有，道理何在？

如果没道理，又错在哪里？

这个问题直接关联到我们的情商指数，关联到我们对人性的基本认知。

大家来判析一下，咱们这边先讲几个故事。

（02）

曾国藩老先生，圣人也。

他在自己的日记里，记述了这么一件事：

他训练湘军，与洪秀全的太平天国开打。但由于现金流不是那么顺畅，士兵们饷银的拖欠，是在所难免的。

就有一次，湘军欠饷。有个镖统叫黄胜林，就怒了：喂，兄弟们，咱

们这可是流血卖命呀！咱们命都不要了，他们还拖欠我们的饷银，这叫什么？这叫喝兵血！这仗还怎么打啊！

被黄胜林这么带头一嚷嚷，全军顿时鼓噪起来。曾国藩吓坏了，急忙拆东墙补西墙，赶紧把人家的欠饷还上。

此后黄胜林继续在前线与太平军厮杀，正杀得热火朝天时，曾国藩突然给他带来个好消息：小黄，你很能打，我看好你，赶紧来大营，要给你升职加薪。

黄胜林大喜，脚不沾地地飞奔而来。甫一到曾国藩大营，就被一群如狼似虎的清兵逮住绑起。就见曾国藩笑眯眯地走过来：小黄呀，上次是你带头闹军饷的，是不？你知道你这是什么性质的错误吗？你这错误……总之老大了，左右推出，与吾斩首报来。

可怜的黄胜林，就这样被杀掉了。

后世的史家，无一人对此事评价半个字。虽说慈不掌兵，义不理财，但此事有点太阴损，未免太毒辣。史家担心影响曾国藩的形象，所以避而不谈。

不谈不妥当。该谈还是要谈的。就比如孔子的学生子贡，曾经说过，圣人，也不是完美到一点毛病也没有，圣人之所以成为圣人，只不过是优点比别人更突出罢了。圣人的缺点，就好像是太阳黑子，黑子虽然是黑子，但仍然比别人身上的优点还要多，这才是圣人的原意。

但另一位圣人，与曾国藩风格完全相反。他求仁得仁，留下了比曾国藩更光彩夺目的不朽英名。

千里走单骑的武圣，关羽。

（03）

关羽，一世英名，却因败走麦城，而被宵小所执。

导致关羽败亡的，是刘备刘玄德的小舅子——麋芳。

麋芳这个人，特点是颜值高，没本事。虽然没本事，但他有个美貌的姐姐，刘备喜而纳之，就是史书中的麋夫人。

所以，虽然麋芳什么本事也没有，但仍然受到刘备的宠信，被派去和关羽搭伙守护荆州。当时关羽北伐襄樊，天下震惊，麋芳和另一个叫傅士仁的，负责给关羽运送粮草，可是这俩货太差劲，没能完成任务。

关羽怒曰：等吾回去后，饶不了你们两个。

听到关羽的威胁，麋芳和傅士仁怕得要死，就干脆投降了渡江来袭的东吴吕蒙。此举导致关羽沦为孤军，途穷奔走麦城，最终败亡。

（04）

曾国藩可能是读到了关羽与麋芳之间的这段故事，多半是这样寻思的：嗯，关羽之死，就是因为太早地表明了对麋芳的敌意，才导致麋芳叛变，所以等以后我要杀人时，一定要笑眯眯的，不能让对方察觉……

哪怕曾国藩没这么想，但他真的这么干了。诱杀闹饷的黄胜林，可知他对人性的认知与解读，有着自己的一套。

（05）

关羽，一世光明磊落的英雄。

曾国藩，是距离我们最近的圣人。

这两个人，做事时各有各的取舍。关羽顶天立地，千古流芳。曾国藩老辣历练，沉稳隐忍。

孰高孰低，我们没有能力做出评价，但，养天地正气，法古今完人，这应该是我们的人生追求。同时兼具关羽的光明磊落，曾国藩的历练沉稳，才是我们渴望的完美人格。

怕就怕，没有关羽的本事能力，又少了曾国藩的智慧。这时候的我们，在竞争激烈的职场上，是不怎么好混的。

（06）

曾国藩，也曾是个善良的人。

初练湘军时，他费老大力气，搞来点钱，赶紧招兵。顿时家乡父老纷纷来投。众人来到，先排队领工资，拿到工资狂吃一顿，然后一抹嘴，全都跑掉了。

曾国藩笑道：跑了人跑不了庙。来人呀，与吾去把那些逃兵，按花名册统统抓回来。

部下报告道：大人，抓不回来的，一个也抓不回来。

曾国藩问：为啥抓不回来？

部下道：大人，那些报名当兵的，来时真的满腔热血，可突然间发现大人你心眼不够用，于是大家就全都报了假名字。

曾国藩：……为啥要报假名字？

部下：大人，你到底有多傻？报了假名字，骗了你的饷银逃走，你再也找不到他们了。名字籍贯全都是假的，你说你去哪儿逮他们？

当时曾国藩就崩溃了：原来人性是不确定的，会因时而变。面对智者，知道骗不过去，就会表现出光明磊落的一面，成为英雄。面对憨瓜，知道你蠢萌无极限，就会成为骗子。不怪人家，这么蠢的憨瓜，不骗死你，岂不辜负了这月白风清美好人生？

类似的事儿多了，于是曾国藩迅速成熟，成了洞悉人心人性的大师。

(07)

经历了曾国藩呆萌成长的故事，我们终于可以回答本文开头的问题了。

《善良的人，运气永远不会差》文章开头说：……你把对方当成菩萨，他就是菩萨。你把对方当成魔鬼，他就是魔鬼……这话到底有没有道理？

——这句话，严重曲解了人性，属于对智慧一知半解、望文生义、生吞活剥的学渣体。其实我们根本不需要举什么例子，单以逻辑推理，就能够弄明白。

——你把对方当成菩萨，他就是菩萨。你把对方当成魔鬼，他就是魔鬼……假如这话是对的，我们就应该打开监狱大门，把杀人犯、强奸犯和变态狂统统放出来，并热情与他们拥抱。

当然，监狱中的变态虐杀犯，也不是就无丝毫悔恨之心，但在他们准备好向这个世界呈现柔和一面之前，我们更需要的是等待，而不是拥抱对方。

——这么一说，大家就能够醒过神来了。对人性的隔膜与无知，任何时候都不是智慧。只有洞知人性，才会真切地意识到，人性中，有善良的一面，也有不太好的一面。我们需要智慧，努力把每个人心中的善激发出来。我们更应该对愚蠢抱有恐惧，因为愚蠢会激发对方心里强烈的恶念。

(08)

再说曾国藩诱杀黄胜林之事，你不得不钦服他，曾国藩这人，实乃不世出的伟大智者。他知道，如果在黄胜林闹饷之初，就出言威胁或是直接

惩罚，那就有可能激起兵变，他太了解人心了，所以他选择了隐忍。

这种对人性敏感性的洞察，以及在洞知人性时所采取的谨慎态度，就是我们经常说起的情商。

什么叫情商？

任何时候，我们也不可以为对方的人性弱点而埋单。

任何时候也不要。

这就是情商。

（09）

每个人心中，都有善良的一面。而且成为一个善者的意愿，全都是空前的强烈。

这是真的，一点也不假。

但，人又是极端情绪化的。不良的情绪，始终与我们的初心争夺对我们的控制。所以人的善被激发，就会成为顶天立地的英雄。但这需要超高的情商，需要对自我情绪与对方情绪的掌控能力。

情商高的人，任何时候都不会放弃对对方心里善的信任。

但同时，任何时候也不敢放松对其心中恶欲的警惕。

以温和的态度、平静的内心、微笑的面容、关注的眼神，信任对方，鼓励对方——不毫无理由地怀疑人，拿对方当骗子，当然也不会毫无理由地拿对方当菩萨。

——你不信任对方，激起对方心中的恶，就必须要以自己的人生，为对方人性的缺陷买单。你毫无理由地拿对方当菩萨，暴露出自家智商的短板，后果也是一样的严重。

（10）

情商也是智商。

智商是对这个世界及抽象法则的认知。

情商则是对人性的洞察与掌握。

最近有本书在卖，《给孩子看的量子力学》，这本书开篇就说得明明白白：世界是不确定的。

连物质世界都不确定，我们又何来胆气预判人心？

世界是不确定的，人心是不可测量的。有智慧的人绝不说过头话，情商高的人会因心绪调整方策。在这个充满温情同样也充满冰冷的世界上，你掌握多少人性，获得多高的情商，就获得多少温暖，获得多少自由。

——你要知道，人的心是极脆弱、极敏感的，把他当成菩萨是不妥当的，把他当成恶魔也是纯粹发神经。他就是个可以表现出伟岸人格的普通人，努力尝试，但要知道，最后的结果只是个概率，万勿求一个固化不移的结果。

——平静地对待别人，温和地对待自己。对方的心是脆弱的，敏感的，我们也同样。甚至，许多时候我们比对方表现得更脆弱，比对方更敏感。对方一个无意的举动，都有可能引发我们心里的不快。但我们的大脑会欺骗我们，会把我们自己的不良情绪，扭曲为对方人品有问题，除非我们时刻警惕自我，才有可能避免在伤害别人的同时，也对我们自己的智商造成严重杀伤。

——这世界并没有那么极端，关羽的时代，曾国藩的时代，那充满血腥的杀戮早已过去。世界已经不是那么极端了，平和的时代，对我们的智力提出更多的挑战。任何一种固化的思维，或是极端的认知，都会影响到我们的判断力。我们不要让自己成为职场上死得冤乎枉哉的黄胜林，也没

必要让自己的性格趋向极端。温和，温和，任何时候温和都会让我们保持清醒。

——有时候我们被冒犯了，也许是对方无心。有时候我们受惠了，或许是对方的无意。永远要感激那些惠及我们的人，但对任何形式的冒犯或蔑视，要抱以平和之心。当我们心灵承受煎熬时，对方多半也同样。最重要的是，这种心灵煎熬，是完全不必要的，是可以消除的。

记住吧，情商是我们对自己及他人情绪的认知与把控，慢慢学习让自己呈现最美好的一面，也努力让对方呈现出足够的善良。这有个过程，一切取决于我们对人性的认知。认知明晰，心境就明晰。反之，任何形式的武断蠢萌，只是标志着我们学习的开始，而不是结束。

爱护朋友，别让他蹬鼻子上脸

（01）

公众号里有一篇文章，说是有位做蛋糕的朋友——简称他为蛋糕友好啦。蛋糕友在商言商，言不二价，他对朋友们一视同仁，任何朋友来了，一律不打折。

就是怕一碗水端不平，引发怨恨争端。

但有个朋友不乐意了：别人不能打折，我也不行吗？给我打个九九折如何？

朋友在给他挖坑。今天九九，明天岂不九八？给你九九，别人要九八折，又如何处理？

蛋糕友断然拒绝，但为了避免得罪朋友，他送朋友一个蛋糕。

但朋友怒了：啥意思你？我买不起蛋糕是不？瞧不起我是不？

文章称这位坚持要求打折，送了蛋糕还要闹事的朋友为鸟人。

为什么说他是鸟人呢？

因为他先行撕破脸皮，无事生非寻衅滋事，存心摧毁朋友的生意，这已经不是朋友该干的事儿。

这是上辈子的冤家。

(02)

许多人，之所以一事无成，多有败在鸟朋友手下者。无论你想做点什么，鸟朋友扑棱扑棱飞来了，专门奔你的下限踩，你让步，就一切全毁了。不让步，鸟朋友呜啦呜啦把你一顿埋汰，你就没法儿在朋友圈混了。

——如何对付这类鸟朋友呢？

想找到这个法子，先听听冯仑讲的一个故事。

(03)

理想很丰满，现实很骨感。

这句话好像就是冯仑说的。

他以前讲过一个超级骨感的故事。

故事说，有这么位兄弟，开车出门，嘀嘀，停车去买点东西，回来一看，哎呀妈，这地儿不能停车，交警正在拍照呢。

急忙过去，正要解释，没想到交警“啪”地拍他肩膀一下：哥们儿是你呀，咋把车停这儿了呢？这叫违章，拍下来要罚款的。

——原来交警是熟人，哥们儿。

什么叫哥们儿？哥们儿就是维护你，保护你，给你面子的人。

所以交警拍拍违章兄的肩膀：下次小心点，别再让人逮住。这事就过去了——违章兄脸上倍有面子，爽。

过几天违章兄开车出来，还是办点小事，哎呀妈，这次又违章了。

运气好，又碰到了交警兄弟，这次又给了面子，平安无事。

就这样一连几次，违章兄脸上就挂不住了，就设饭局请交警兄弟。兄弟给自己面子，自己也得给兄弟面子，对不？

喝得正开心，交警兄弟提了个要求：哎，哥们儿，咱们别光让自己爽呀，

那谁，我老婆，就是你嫂子，还天天憋在家里呢，没文凭没学历，也没个工作，你公司风生水起，给嫂子安排一下呗。

这事……好像还真不难办，无非是办公室里添个人，财务每月多支出一千来块钱，小意思。

当场拍板，兄弟情义更深，搂脖子又抱腰，纵刘关张桃园结义，看到了也会羡慕。

然后警嫂就去违章兄的公司上班，但却和同事闹了点小别扭，回家对交警一说，人家交警不乐意了，把电话打过来：喂，兄弟，我说，那啥，咋的啦这是？你嫂子在你的公司，咋就受人欺负呢？没读过书咋的啦？没文凭咋的啦？没读过书也是人，也有人权！

人权……违章兄顿时头大如斗。

连人权都弄出来了。问题严重咧。

这事还真难办，总不能就为她一个人，把所有的员工都开掉吧？

……唉，愁死我了。

最后，违章兄想了个办法，在每月工资上再加月工资的百分之二十，一分不少照付，请交警兄弟的妻子回家待着去。

理论上来说，对方拿了钱，又不用上班，应该是很爽的事儿。

可是人家要的不是钱！

人家也不差这仨俩的小钱！

人家要的是面子。

——你看看，违个章，拍个照，最多不过两百块钱的事儿，现在弄的，一年要花一万多块，人家还不乐意。

事情咋弄成这样了呢？

(04)

早年时，日本有个作家，叫西村寿行。

此人写了本《涉过愤怒的河》，拍成了电影，叫《追捕》，高仓健和中野晴子联袂出演，曾在中国火爆一时。

上了年纪的老观众，都能完整地叙述电影中许多台词——但最重要的台词，大家还真没记住。

最重要那句台词，在电影结尾。

影片结尾，被犯罪分子追杀的主人公杜丘东仁，杀掉了幕后黑手，愉快地从摩天大厦里出来。美貌情人真优美迎上，问：完了？

杜丘说：哪有个完呀……音乐起，两人搂抱着，一路轱辘远。

哪有个完啊——记住这句话吧，当你长大，进入社会，无论是亲情友情，无论是职场社会，当你呈片断式思考，以为一件事结束就万事大吉时，千万要想想这句话。

人生在世，是连场的互动博弈，一切过程都只是个开始，哪有个完啊。

(05)

历史上的中国，民间缺乏相互扶助机制，遇到问题需要调动社会资源时，普通人是没有这个能力的。

于是就出现了这样一种情况，有些人会把自己现有的资源、影响力及他人对自己未来的预期，作为交易抵押品，向别人求助——“看小可颜面则个”。这就是古代版本的：给兄弟个面子……

面子文化，是中国民间仇怨的策源地，因为这个社会交易，其抵押品完全是主观的。老张向老李求助：哥们儿，给个面子……在老张心里，对自我是有个价值评估的，这个评估如果低于老李的评估，就不会给老张面

子，老张就脸上无光，从此成为仇家。而如果老李对老张面子的评估过高，又会引发下一轮的交易危机。

面子估值没有书面化，明确化，估值主观而随意。因此导致人与人之间存在着一种稀里糊涂的生存交易，活得很累。

——本文开头说的那个故事，朋友发难，要求蛋糕友专门给他打折，就是他对自身的价值评估，远高于蛋糕友的人生事业。在这位兄台心里，蛋糕友的事业，还不如自己一片剪下来的脚指甲值钱，所以他执意碾轧蛋糕友的底线。

为什么有些人，会这样过分呢?

或许冯仑的故事，就是答案。

（06）

冯仑讲的，违章兄之所以陷入泥潭，说到底就是不自重。

就是缺乏自我尊重。

违章兄开着公司，大模大样，也算是社会中坚了。可这人不要脸，却琢磨省下违章的那仨俩小钱。这种贪小利的心思一出来，整个人的智商，就“咣叽”一下子被拉低了。

——他是商业精英，不可能不知道人生的连场互动博弈规律，不可能不知道，在这件小事上的龌龊，是需要支付更昂贵的成本的。

但是，贪图小便宜的欲念，让他别的全都顾不上了。

结果，他跌入了自己亲手挖的坑里。

你说，这又怪谁呢?

（07）

当一个朋友，不是在绝望下哀求，而是理直气壮地向你提出过分要求时，或是这位朋友脑子有毛病，或是你的记忆不大好。

说朋友脑子有毛病，他可能把此前一件极小极小的交易估值过高，现在理直气壮索赔来了。

说你自己记忆不大好，你有可能把朋友的一次付出估值太低，所以无法理解朋友的悲愤。

——要想活得简单明白，最好避免模糊交易。

能够确信的，只有书面上的、受法律保护的承诺。

被自己刻意淡化的不自重，再加上朋友间的模糊交易，会让我们陷入“花了大钱，还落人家一身埋怨”的泥沼中。

（08）

朋友是仅次于家人的一种社会伦理，它意味着一个安全的生态圈。在这个层次里，你可以放松自己，而不必担心自己受到伤害——如果你知道如何维护你的朋友圈的话。

不懂得如何维护朋友之间的关系，就会在不留神之际，激起朋友的侮蔑之心。无论你的事业做得多大，在朋友们心里，你不过是个投机取巧、坑蒙拐骗的混账。这种侮蔑由心生出，再想让朋友尊重你，那可就难了。

（09）

有些人，和你同一个产房出生，在一个盆里抢粮，但这只是生命的缘分。你和他是否志向投合，才是能否成为朋友的主因。

道不同，不相为谋。

不相为谋，并非是不做朋友了，而是不可以一起谋事。

比如，你是个现代商业主义者，什么事都要看合同说话。对方却是个传统主义者，凡事要求你给面子，你俩在一起喝酒可以，做事肯定会打起来。

——现代人几乎都是商业主义者，但，一旦商业之路行不通，就会转而寻找传统路径的突破。这个时候，我们就要清醒了。

要牢记《追捕》中杜丘的结束语：一切只是开始，博弈永无终止。

（10）

现代商业法则的好处是，把一切明面化、量化，可以让双方在下次合作中，很容易达成共识。

而传统的面子交易，却会让太多的人陷入痛苦。

那么我们应该怎么办呢？

首先，尊重自己。今天的你，已经不再是当年穿开裆裤撒尿和泥的熊孩子，你必须要尊重自己，赋予自己高贵的品德——冯仑讲的那个故事，违章兄已经是成功人士，可他偏偏要做个逃避违章惩罚的下三滥，所以他最后只能为这种身份的反差埋单，说到底，就是因为不尊重自己。

其次，重构你的朋友圈，同那些与自己志同道合的人为伍。

最后，要牢记“杜丘东仁法则”——一切只是开始，博弈永无终止。无论你是求助于朋友，还是朋友求助于你，都只是个老鼠拉木锨，大头在后面。如果你以为占朋友一点便宜就完事了，那未免太天真啦。

朋友相处，讲究的是“投之以木瓜，报之以琼瑶”。美人赠你蒙汗药，你给美人金错刀。没这个心理准备，最后多半是你的钱没有了，朋友也没有了。

能一起走许多年的朋友，是非常值得珍惜的，值得你终生呵护。要呵护友情，就一定不能让朋友心里有欠缺，情感有失落。利益说在明处，回报重于获得。自重者人重，自明者人明。做到这一步，纵然是朋友还不谅解，但终究你是于心无愧，这样就可以了。

你日常的麻烦，有可能是情商不足所导致

（01）

朋友在微信里留言，说有些年轻人，感觉自己的情商不是太够用，希望能就这个方面说点什么。

说什么好呢?

咱们从阿蛮说起吧。

（02）

几年前，北京奥运村一带，有只怀孕的流浪猫。

这只猫很聪明，想为肚子里的猫宝宝，找个遮风挡雨的地方，就果断地扒着一户人家的门不离开。那户人家没能力收养，就上网求助。

我朋友易天看到这个帖子，心有不忍，就去把这只流浪猫抱回家，起名阿蛮。

阿蛮生了几只小猫。其中一只杂黄色，起名黄飞。

有次易天出差，就把黄飞送到我的工作室来，让我暂时托管。

黄飞自己待在一间屋子里，不出来参加集体活动。我忙，只是偶尔过去看看它。进去几次，黄飞都面对墙壁，独自静坐，那模样心如枯井，波澜不兴，如一只入定的禅猫——根本懒得理我。

嘿，我心里说，这只猫好省心。

这是只有独处能力，能够忍受孤独寂寞的猫。

（03）

黄飞被接走后，易天跟我说，猫的情商，也有高低。比如黄飞的情商就不高，如果它生气的话，就会自己坐着面对墙壁，表示它生气了，委屈了，暗示你去照顾它。

什么？当时我大吃一惊：这么说黄飞在我那里时，不是只入定的禅猫，而是在闹情绪求安抚？

易天说：是呀。它是在暗示你照顾它。

嘿，你说这个黄飞，我当时就急了：有委屈你说呀，你不说谁知道？

易天：它是只猫，怎么说？

不是……我的意思是说，有什么委屈诉求，你表示出来呀，你自己一只猫往墙角里一坐，我怎么知道你这是在闹情绪？还以为你是参禅得道了呢……

黄飞就是这样。它每次生气时，就躲开人独自面壁，等你发现时，它已经孤零零好久。而其他的猫，就会叫呀闹呀，虽然添乱，但不至于如黄飞这般，委屈受尽，忧伤爆表，别人还不知道。

——现实中，有些人也和这只猫一样，闹情绪时自己折腾自己，把自己折磨得悲惨凄凉，可别人连知道都不知道。

（04）

有个女孩发帖说，她和老公闹别扭，委屈上来，就悲愤地离家出走了，在外边晃了多半天，饥肠辘辘，也不见老公来找，无奈只好回家，看到老公正在幸福地看电视。见了她还问：咦，你不是去你妈家了吗？

女孩这才弄明白，老公压根就不知道她生气的事儿，更不知道她前几个小时离家出走过。她都离家出走了，老公竟全然不知。

——这个女孩算是萌大劲的类型。

但萌大劲，是我们的说法，许多女孩并不这么认为。

知乎上，有个女孩问：

当我有话不直说的时候，为什么男友总是不明白我的心思？

下面的经典回复是：

题主，你猜猜我的回答是什么？难道要我直接回答你才明白？

这个回答，尽显精巧机智。

就是有点……有点透露出了答题者及相关类型的理性男情商不太够用的缺点。

(05)

英语教师李尚龙，写了篇文章，标题叫《越被照顾好的人，越矫情》，文中提及了他遇到的几个萌女孩。

其中有个女孩，跟李尚龙抱怨她的男朋友，其间越说情绪越激动，说到最后决定分手。于是李尚龙与她对话。

李尚龙：为啥分手？

女孩：他根本不懂我。

李尚龙：怎么个不懂法？

女孩：比如说，我今天发了条说说，他打电话过来，问我是不是有什么事，我说没有。他“哦”了一声，就把电话挂了，你说这种人，是不是不懂我？

李尚龙愣住了，没说话。

女孩：还有几次，我都跟他生气了，特别明显，他竟然看不出来，还说我累了，让我早点休息。你说这种人，是不是一点都不懂我？

李尚龙：那你觉得，你在父母身边时，生气了却不说出来，你父母知道吗？

女孩：你到底懂不懂？父母能跟男朋友相比吗？

李尚龙：……你不说出来，连父母都不知道，别人又怎么可能知道？

女孩：都在一起这么久了，还能不了解吗？

李尚龙：你自己了解自己吗？

女孩：你妹！

……

（06）

李尚龙说，他遇到的这类女孩，非此一例。

有的女孩向他抱怨：我男朋友根本不了解我，他只知道自己的事业，一点也不知道我想要什么。

有女孩说：我爸妈不懂我，他们根本不知道我爱什么，只是把他们自己喜欢的东西，强行加给我。

也有男孩加入这个抱怨队伍：我女朋友根本不明白我，她完全是个白痴，暗示半天都不知道，我生气了……

李尚龙总结说，这些人实际是在说：我很不爽，为什么不爽呢？你猜，猜不到吗？使劲儿猜，连我为什么不爽都猜不到，这让我很不爽……

李尚龙说：这类人，八成是韩剧看多了，认为人和人之间，不用交流，就能知道对方想的是什么。

李尚龙这个说法，到底有没有道理呢？

（07）

大家可能会注意到，有些小孩子，极易动怒，往往没等你说两句话，就大哭大闹起来。

为什么呢？

因为这些小孩子，不知道别人不知道他的想法。

当孩子脑子出现一个想法时，他就以为父母也知道了。立即用几个简洁的字眼，要求获得满足——成年人不明白，认为这些孩子处于话都说不清楚的状态。

但实际上，这些孩子，话是能说清楚的——只不过，他以为父母知道他心里的想法，所以不会说太多。父母不明白，又被他理解为拒绝，因此就大闹起来。

孩子是很矛盾的。有时候，他们也知道父母不知道他们的心事，在父母面前有种心灵安全感。但大多时候，活在认为父母知道他想法的状态中。

这种状态到了少年时代，他们就会发现自己与父母无话可说。

少年人在父母面前，极少有表达意愿，因为他们认为父母都了解自己，不需要再说什么了。

进入青年时期，如果意识到话需要说出来，对方才知道，这时候年轻人就成熟了，被视为“懂事一族”。

但有相当数量的孩子，仍然不明白。

当他们遭遇到同样类型的朋友，就会发生激烈的冲突。

（08）

女孩和男孩不一样。

女孩属于情感类、直觉型、状态型的物种。

而男孩，理论上来说他们属于理性类、逻辑类——但如果他们的情商不足，就会失去理性。再如果不喜欢动脑子，又会失去逻辑。倘若理性、逻辑全部失去，他们就会成为暴躁易怒、满腔怒火的战斗族。

情商低，不善于处理自己的情绪，更不善于处理对方的情绪——同时，他们也缺乏足够的观察能力。

情商高或是观察力足够的人，说话时会凝视对方的眼睛，观察对方的表情，这并非是为了尊重对方，而是眼神具有强效安抚作用，让对方顺应自己的要求，做出柔顺温和的反应。

如果女孩遇到这样的男友，她的情绪就会处于稳定状态，就会上朋友圈秀恩爱，因为她们的心，充满了甜蜜与快乐。

反之，如果女孩遇到的男友，在情绪安抚方面有所欠缺，那双方的日子，就可以写成小说了。

（09）

情绪不稳定的女孩，多半是遇到了情感表达能力欠缺的男友——这两种类型极易组合在一起。

说过了，女性常常呈现出一种状态表达，表达时并非要解决什么问题，只是单纯表达而已。

比如说，男孩女孩上街，忽然间女孩满脸惊愕：快看，那边有个三条腿的男人……

情商高的男士，就会立即贴紧女孩，关系深就搂住，关系浅就护在前面，向前方看，回答说：真的呀，而且他不止是三条腿，实际上是四条。

情商低的男孩呢，就会伸长脖子，往前方一看，嘲笑道：你什么眼神啊，那是两个人好不好？就这眼神还出来混呢，早晚被人卖掉——在这个嘲讽

过程中，情商低的男士，基本上不会与女孩有目光接触，更没有通过肢体表达保护。

后面这种情况，女孩就会陷入失落之中，心里会有些许的不安全感。两人再走下去，她就有可能突然问：你和你前女友一起掉水里了，我手里有块砖，你说我先砸哪个好？

——女孩的情绪化，不过是情感未获满足时的常态反应。但情商低的男士不知道，就会陷入焦头烂额之中。

而高情商男士，就会以一个小小的肢体语言，向女孩传递出一个含糊不清的信号，女孩获得这个信号，就会心情愉悦，上网发一些岁月静好什么的。

简单说，一个小小的关注眼神，或是一个漫不经心的动作，就能够得到一个让人羡慕死的恩爱情侣。反之，如果男孩对这些细节一无所知也不感兴趣，那就意味着爱情的小船说翻就翻，友谊的巨轮说沉就沉，会陷入到冲突不断、狗血喷涌的癫狂人生中。

（10）

这里在说情商。

实际上说的，是一个人的群体生存与发展能力。

具备了这个能力，不仅在职场上横吃八方，更能够获得一个稳定幸福的大后方——反之，则易身陷囹圄。

要做到这一点，也不过是这么几个步骤：

第一，你要意识到，如果你遭遇麻烦，可能是你出了问题。麻烦，多是由不满的积累而形成的情绪爆发，如果单纯就事说事，你会感觉到好委屈，而对方则更加愤怒，后果一定是大家都不喜欢的。

第二，你要知道，妨碍我们人生的，并不是什么惊天动地的大事，而只是一些极细微的小枝节。你也不需要活得憋屈痛苦，只要学会管理自我与他人情绪，就足够了。

第三，情绪管理，只是个小习惯，不需要多么费力。比如说，我朋友易天养的那只叫黄飞的猫，只要你每天随手摸它两下，它就会表现得很机灵，甚至会帮忙照料其他猫。但如果你没有这个习惯，家里就会成为猫的战场——职场上的情绪管理，也是如此，好习惯会让你成为职场上的红人，情场上的情圣，坏习惯却会让你每天陷入冲突，累得半死，活得郁郁寡欢。

第四，再说好的情商表现——先记住第一条，说话时凝视对方眼睛，强迫自己几次，就形成了习惯。然后你会发现，你只需要这么一个小动作，就会轻易地获得对方信任。善用眼神者得天下，不会用眼神，诸事难成。

学会了运用眼神，再添加第二个动作——肢体语言。

肢体语言最初的养成，要注意分寸。诸如比较亲昵的关系，可以走过去握住她的手，轻抚一下肩膀——要站在对方的心理安全距离边缘，呈现出一个保护姿态。现代职场，没有侏罗纪的巨型怪兽出没，实际上谁也不需要你的保护，但这个随意的小动作，会让对方对你毫无保留地完全信任。

——顺便说一下，有的年轻人，拼命努力却得不到信任，多半是你没有学会信任诉求的日常习惯。

这些小枝节，应该是父亲说给儿子，母亲告诉女儿的，有的家长可能会疏忽了这些，等孩子长大，就像我朋友家的猫咪黄飞，形成需要疏导的脾性，这种情况的孩子，就需要训练自己，补上这课。

人生漫长，机会无限。什么时候补上这堂课，都不算晚。

凭你的智力，还不够做坏人

（01）

微信上有这么一篇文章：

《如果成功者都是坏人，我们为什么还要做好人？》。

这篇文章，开篇援引网上的一个问题：如果发现自己的上司贪污腐败，你该如何做？

争议极是激烈，答案之一是：你就是个毫无存在感的小员工，尽管知道领导贪污腐败，但你拿不到确凿的证据。没有确凿的证据你还敢说，这就是造谣和诽谤。

总之，看到领导腐败，最明智的是赶紧把眼睛闭上，免得知道太多，惹祸上身。

这个答案就够让人悲愤的了。不曾想，同人于野又提出来个让人要疯掉的问题——选择做个默默无闻、身死名灭随百草的普通人，你固然可以闭上眼睛，明哲保身……可如果你不甘于平庸的命运，还希望自己人生有点成就，想往上走当个领导呢？

这种情况下，你又该怎么办？

（02）

对于同人于野的问题，你可能会说：既然混出名堂来的都是坏人，那我就选择与坏领导同流合污了。

——你要是敢这么回答，那就死定了。

会死得很惨。

（03）

有位律师朋友，给我讲过这样一件事：

他这个律师，是半路出家。此前他是一家公司的财务专员，不幸的是，公司新来了个老总，一上任就把眼睛盯在他的脖子上，寻找下刀的部位。

这个老总，大概是个标准的坏人，私下里吩咐他，这笔钱就不要入账了。

当时他就麻爪了：不入账怕不行吧，账目摆不平。

坏老总道：摆不平不会想办法吗？要你这个财务专员干什么吃的？没有任何借口，立即执行，这点道理还用我教？

他更加为难：如果出了事儿……

坏老总：出个什么事儿，有事我担着，轮不到你！

——律师说，他这句话说出来，我就只有辞职了。因为他口口声声自己担着，却不签字。他不签字，出了问题我就是全责。钱我分不到几分，黑锅由我来背。别人捞钱你入狱，别人偷驴你拔橛，搁你你干吗？

这老兄遇到的，不算什么稀奇事儿。归根到底就是他的性子太柔，给人一种容易欺负的感觉。坏老总就是看了他这模样，才生出歹心。最麻烦的是，这些事都是私下场合发生的，如果他举报，人家坏老总还没拿到钱，他这个举报只会给自己带来麻烦——不举报更麻烦，这次他不配合坏老总，以后少不了小鞋穿。

所以说这个职场之上呢，主体还是阳光灿烂的。但有阳光就有阴影，一个人没有与阴影作战的强大能力，能做个好人保全自身，就已经算是不菲的成功了。如果不自量力还琢磨当坏人干坏事，那就是把自己往火坑里推了。

（04）

微信朋友圈里还有篇文章，标题叫《人要是蠢，就千万不能坏》。

这篇微信，举了个很好玩的例子。说是某家公司，来了个坏员工，他先是偷看同事的电脑，盗走客户资料，然后撬走客户。而后又在同事之间传假消息，让同事工作陷入被动。再脸不红不白地撒谎，不承认自己干出来的坏事。

文章的结尾给这名员工安排了戏剧性的收场，说是此人潜入老板办公室，盗取资料时被老板发现——其实根本不用这么费劲。任何一家企业出现这种员工，铁定“活不过第二集”，因为同事们不会忍气吞声，老板也不可能任由这类人败坏公司的风气。

总之，人要是蠢，就千万不能坏，恰恰对应了开篇的《如果成功者都是坏人，我们为什么还要做好人？》。

归根结底，还是智商不够用。

这世界上，一半人的智商，在平均线以下。还有四分之一的人，就在平均线上下波动。这两部分人士加起来，占到了人口总数的四分之三。

余下来的四分之一，智商并不比居于之下的四分之三强多少。况且人类的天性，又对自我利益极为敏感，你这边还没打坏主意，他心里已经拉响了警报。总之无论智商高低，动坏心眼犹如玩火，最终是反噬自身。

（05）

感觉好像死定了。

做好人吧，如那位改行当律师的前财务专员一样，生生被坏老总玩死，这岂不是很惨？

做坏人吧，好像更惨，被生生玩死后还落得个又蠢又坏的糟糕名声。

是好亦死坏亦死，然则何时而不死耶？

（06）

孔子有个学生，叫有若。他曾经这么说过：

君子务本，本立而道生。

多数人把这个本，理解为人品方正，道德情操。所以以前有许多老夫子，连走路都迈四方步，但这些老夫子，脑壳顽固如岩石，秀逗如菜瓜，活一辈子不过是个笑话。

可见这个“本”，大家揣摩得还不到位。

这个“本”，它必须能够触动大脑对这个世界的基本认知，促进自我智能的正常增长，赋予自我尊严与令人敬服的力量。抓不到这个根本，满肚皮疯狂欲望却假充道德之士，瞒不过人民群众的火眼金睛。

那么这个“本”，到底是个啥东西？

说到底还是智商。

智商不足，信守什么都是个作茧自缚，逃不过被玩死的下场。

（07）

智商是什么呢？

就是一个相对的智力商数。

那么智力又是什么呢?

——是我们的思想，与现实的匹配度。

简单说，一个人的智力，表现为他的思维与现实的重合程度上。我们说一个人智商高，那一定是他的思维与现实更大程度地符合。

否则的话，一个人想的全是错的，做的更不对头，现实面前被碰得鼻青脸肿却非说自己智商高，你这不是瞎说吗?

所以，能够触及大脑，促进智商增长的，起点必然是奠基于人性的社会化思考——当然这些还远远不够——只要有了这个开始，我们才能够清晰地认知现实，思想与现实之间的距离，才能够缩小。

人性可能没什么规律——如果有，早就应该被人总结出来了。又或者，这个规律不是那么高大上，不方便明说，需要每个人的天资去感悟——但人性多半会有某些基本的原则，只要找到这几个原则，我们就有了一个开始。

(08)

个人经验，促进大脑思考，先要从这么两个原则出发:

第一，社会上，每个正确的行为一定都能证明，每个错误的行为大都是能够证明的。

第二，人心里，动机是很难证明的，行为是容易证明的。

先来说第一个，打小学时，我们就通过大量的课堂习题，被训练出一种寻找正确答案的能力。考试时必有标准正确的答案，否则老师无法判分。但这种正确，是在知识体系内的自我逻辑认证，拿到现实中来，就完全不是那么回事了。

举个现实的例子，比如公司丢东西了，别人怀疑你。你知道自己被冤

枉了。你不是小偷是正确的——但你就是无法证明。

即使在专业学术领域，所谓正确，多半也不太靠谱。

——如果你听到有人说，要相信科学，或是自己也这么说，那么你一定遭遇到了人类普遍性的认知障碍。如果有闲心，可以读一下卡尔·波普尔的《开放社会及其敌人》，这是部被誉为“最伟大”的思想专著，这本书可以让你意识到：科学不过是一种经验理论，说白了就是一帮科学家坐成一圈，闭眼瞎猜。猜得到底准不准，只要找到一个反例，就可以彻底颠覆了。

这种颠覆，才是真正的科学思想，它承袭的是永恒的怀疑精神。

再引用一段大家耳熟能详的文字——霍金和加州理工学院的理论物理学家莱昂纳德·蒙罗蒂诺合写的一篇文章。文章开头描述了这样的一幅场景：一群金鱼被养在圆形玻璃鱼缸里，他们看到的世界和我们所处的世界，哪个更真实？在金鱼的世界里，由于光在进入水时发生了折射，在我们看来做直线运动的一个不受外力影响的物体，在金鱼的眼中就是沿着曲线运动的。而如果金鱼足够聪明，那么金鱼也可以在它们的世界里总结出一套物理学规律。虽然，这样的规律对于金鱼缸外的我们来说，根本就是胡说。但是，我们怎么知道，我们不是在一个更大的我们没有观察到的圆形金鱼缸里呢？

——现在你知道了，如果一个人执意信奉“正确”，就有可能较大程度地偏离现实。这时候的智商表现，就有点不靠谱。

再来说第二个原则：这世上最复杂不过的，莫过于人性。人性变幻不定，它最大的特点，就是你无论如何认定它，它都要跟你较个劲，让你错到悲情无限的地步。

所以永远不要揣测人心，但永远不可以疏忽对人性的警觉。在这方面

一旦犯了错误，智商就会飙降。

金融大鳄索罗斯，就是依据上述两个原则，总结出他自己的一套“量子社会学”，以此恣意地碾压智商不靠谱的平庸人士。

（09）

索罗斯依据我们前面说过的两个原则，提出了他的两个自然法则——这两个法则，也是我在创业讲座上，依据阳明心学推导出来的基本原理中的两个。

索罗斯原理一：人类是极差劲的，对这世界的判断，八成是错误的。

索罗斯原理二：人类的判断虽然错误，但却是依据判断行动。所以人类的错误判断，又反过来构成人类社会本身。

再接下来，索罗斯要把这两个法则数学化、函数化、公式化——这么折腾的目的，对别人来说无丝毫意义，但却能够在索罗斯本人的大脑中，形成自然思考的反射路径。这个路径改善了他的大脑，也拉开了他与公众之间的智商差距。

这个差距就表现在，只有获得智慧的人，才知道现实没有标准答案，最多是个合适或是不合适。唯有对永恒真理的执着追寻，才是人类智慧的表现。

要想缩短我们与智者之间的距离，就必须做点智力保健操。

（10）

第一步：拿张纸，拿支笔——懒得拿也没有关系，打开手机上的备忘录。

第二步：找到本文促进大脑思考的两个原则：第一，社会上，每个正确的行为一定都能证明，每个错误的行为大都是能够证明的。第二，人心里，

动机是很难证明的，行为是容易证明的……把这俩原则，粘贴到备忘录里。

第三步：证明或是证伪这两个原则。

第四步：如果你找到反例证伪了，一定要告诉我。如果没有，觉得这两条挺有道理的，那就进入下一步。

第五步：以这两条为起点，自己尝试推导出索罗斯的两个认知法则。

第六步：推导不出来不要紧，索罗斯也是花了大半辈子，才琢磨出来这么两条的。如果推导出来了，你比索罗斯更强，那就大家一起进入下一步。

第七步：把索氏两条原则，用自己的话说出来。要说到简短直白，大街上随便拉过来个街舞大妈，都能听得懂你说的是什么的程度。

第八步：把这两条数学化、函数化、公式化——说过了，这个过程旨在于构建你的大脑自然回路，形成常态思维。

能够完成这八步，基本上来说，你就可以居于人之上了。

（11）

其实索罗斯总结出来的，也不是什么新鲜玩意儿。

不过就是管理学课本上，印刷了无数遍的无限猜度决策说。

老生常谈耳。

但，再平凡的理论，一旦为自身所掌握，就立即会成为江湖必杀利器，再也不能小觑。

——如果不按本文的训练方式，选择最对你自己胃口的方式，获得思想更好。

我们大家都是凡人，源自于最古老的同一基因。这决定了我们所有人的智商，其实都相差无几。这也是大多数人感觉到压力重重的原因。

这压力，源自于周边智力密度的挤压。

在这种挤压下，你做好人，会被坏人捏死。做坏人，会被好人打死。虽说职场上阳光灿烂是主导，不理想的局面并不是每天都遭遇，但一旦面临，多半是一生的痛。

与其长熬，莫如短痛。咬咬牙，含泪闯过智商这一关，人生的压力，就没那么大了，就活得有滋有味了。

千万别得罪心胸狭窄的人

（01）

唐朝有个诗人，叫王播。

此人喜读书，不事生产，人生理想就是进入仕途，当个宰相什么的。

他天天琢磨这事，饭就没得吃。

没饭吃怎么办呢？王播拿眼睛四下一找，咦，附近有家寺院，每到吃饭时先撞钟，咣，咣，咣，开饭喽……以后咱就在这儿吃了。

以后寺院钟声响起，王播立即赶到，拿起饭碗开始狠吃。

开始时，寺中僧人也没当回事。但过了段时间，发现他定时准点地出现在锅前，吃的还挺多，和尚们就不开心了。

于是僧人们就琢磨，得想个法子，治治这位施主。

于是就有一天，王播听到寺中钟声，立即兴冲冲赶到，却惊讶地发现，寺僧们早已吃过饭了，满地只有空锅空饭碗。

原来，这次和尚们是故意先吃完饭，再撞钟的。

当时王播的内心，几乎是崩溃的。屈辱之下，他提笔在寺院的墙壁上，写了这么两句诗：

上堂已了各西东，惭愧阇黎饭后钟。

诗成，王播时来运转。

不久之后，进入仕途，后来两度担任宰相。

王播的理想虽然实现，但故事还没完。

（02）

话说二十年后，大唐帝国一品大员王播，亲自视察了他当年蹭饭的寺院。进来一看，嘿，他当年题的那两句诗，居然还在，只是用漂亮的碧纱罩起来了，下面还有标识：敬爱的王宰相题诗处。

当时王播就乐了，拿起笔来，在下面又写了两句：

二十年来尘扑面，如今始得碧纱笼。

这个故事，引发了后人无数感慨，许多诗人纷纷题诗发表意见。大概不过是这么个意思：撞钟不要太提前，提前撞钟太混蛋。我饿因此我有理，赶紧给我盛上饭……

——我在第六期心学讲座上讲了这个故事，并提醒学员们，你们是否注意到了，这个故事，透露出了王播这个不得志的老书生那满腹的愤怒、幽怨与怨念？

如你所知，故事还没完。

（03）

王播步入仕途时，刚 32 岁，担任宰相时已经是 56 岁的老头了，算是老来得志。

老来得志最可怕，因为他被压制了一辈子，满肚皮的委屈，正琢磨发泄一番。

但有些人，是很难体谅到老家伙们这种幽怨心情的。于是就有个叫陈通方的官员，他才刚刚 26 岁，见王播都 56 岁了，还削尖脑袋往朝廷里挤，

忍不住当面嘲笑道：嗨，老头，你都老成这样了，还有机会晋升吗？建议你麻溜地打起你的铺盖卷，回家抱孙子去吧！

啥？当时王播用毒辣的眼神，看着年轻的陈通方：你在羞辱我对吧？我记下你了！

——很快王播当上了宰相，头一桩事，他立即荐举陈通方为江南院官。

哇，王播不计前嫌，提拔他最讨厌的陈通方，果然是宰相肚里能撑船啊。

——撑个什么船！

连和尚不让吃饭的事儿，他都记恨二十年，又岂会放过陈通方？

陈通方的悲惨命运，就这样开始了。

(04)

话说陈通方接到升职令，好不开心，曰：还是王哥够意思，我就知道他一旦发达了，不会忘了兄弟们……

立即打起铺盖卷，前往江西上任。

那年月的路，不好走呀，没动车没高速公路，从京师长安到江西，全靠两条腿走的。

走呀走，走呀走，也不知走了多久，估摸着江西也该到了。陈通方正打起精神，忽听见后面快马疾若奔雷：喂，前面那个人，你是不是前往江西赴任的陈通方？吏部有了新调令，你改任浙东院官了。

啥子？我这走得两脚磨出老茧，眼看就要到江西了……

当时陈通方就傻眼了。

可没办法，江西那边没自己的位置了，再去就没什么意思了。

只能掉头，往浙东方向走。

走呀走，走呀走，迎来日出，送走晚霞，不知走了多少时日，前方，

遥见浙东之地。

陈通方精神一振，刚要说话，忽听身后快马犹如奔雷：喂，前面那个人，你是不是前往浙东赴任的陈通方？吏部有了新调令，你改任南陵院官了。

不是……当时陈通方一屁股就坐地下了。

不带这样玩的，人家眼看快走到浙东了……

可走到浙东也没用，这边没你位置了。

要不，咱们再往南陵方向走？

不走还能怎么着？

万般无奈，陈通方咬着牙，再改道南陵，继续艰难行走——你已经猜到了，等快到南陵，吏部还会有新的改任令下来，他这辈子，就甭想走到地儿！

王播就是要玩死他。

事实也是这样，陈通方一生，极度绝望地奔波在上任途中，他永远走不到目标，最终，在一家破烂的客栈里，积劳成疾的陈通方，陷入贫病交加。

奄奄一息时，他对家人说：这个做人呢，做错事倒没多大关系，但千万别说错话，千万别得罪那些心胸狭窄的人。你看我，就因为那么一句话，让王播恨我到了这个地步，用这么阴毒的办法，活活地羞辱死我。

记住，管好你那张没遮拦的烂嘴，一时的口舌之快，会引来极为酷烈的报复！

（05）

我们相信人性是光明的。

永远相信。

但有些人，不信这个。

比如说，北宋时有个官员，叫吕蒙正，他也跟唐时的王播一样，官至相位。

赴任之日，就听身后有人大声说：是谁坐了相位？啥？吕蒙正？就凭他那么个烂人，也配居相位？我看他这不过是交了狗屎运罢了……

吕蒙正先生自述说，我听着身后的嘲笑，拼命控制住自己，警告自己说：别回头，千万别回头！

回头就是万劫不复！

回头，我就会看清楚嘲笑我的人是谁！

看清楚他，我就会立即成为唐时的王播，从此怨恨于心，会用一辈子的时间，用最阴毒的法子，算计他，羞辱他，报复他。我会让他死得很难看，也让我自己，沦为一个悲哀的、心胸狭窄的小人！

我不要做小人！

可是，仇恨是人类的天性，我抗拒不了。我知道自己的心，是极为脆弱的，抵抗不了深渊的诱惑。

我知道自己的心，有黑暗的一面。

所以，我所能做的，就是别让自己回头，别让自己看到那个人。这样的话，等到我被偏狭怨毒所控制，想要打击报复时，却根本不知道那个人是谁，我就没法子打击他，没法子伤害他。

我抵抗不了偏狭怨毒的诱惑，所以选择用不知道来保护自己。

吕蒙正这番话，可以视为人性的一个标志性注解。

（06）

吕蒙正的话，让我们恍然大悟。

人性这东西，无所谓善恶，率性而为，这才是人类的本质。

所以呢，如吕蒙正这样，时刻警惕自我内心，才能避免为黑暗所诱惑。而如王播这类，从不反思自我，放任天性中不洁的一面自由流淌，这时候他会成为许多悲剧的源泉。

这时候我们就可以给好人坏人下个定义了。

好人，大概算是那类知道自己的软弱，拒绝黑暗诱惑、拒绝伤害别人的人。

坏人呢，情况就有点复杂——但有一点，再丑的癞蛤蟆，也曾有过小蝌蚪的春天。许多坏人也曾是职场上的小清新小鲜肉，只是他们不习惯于反思自我，而是迁怒于人，一旦他们的愤怒任性地爆发出来，多半就成为十恶不赦之辈了。

（07）

职场是充满阳光的——前提是，你有足够的智力，避过那些迷惑人的陷阱。

人性是光明的——前提是，你认识到人性的不稳定，时刻警惕不洁的欲望。

你心中有什么，你的世界就是什么——前提是，你居于智力制高点，对人际陷阱洞若观火，并能够看到其后那悲哀的人性流露。没有这个前提却说这种话，你摔下去就是陈通方。

你是谁，不取决于自我评价，而是取决于你做了些什么。

陈通方的故事中贯穿的是缺失了前提的糟糕鸡汤的毒化作用。王播不知道这个前提，于是他沦为挟私报复的小人。吕蒙正知道这个，他警示自己保持善良。陈通方智力不足，跌入陷阱再也没机会爬出来。

从历史到现实，我们的心里，永远跳动着这几个角色。

所以这个做人呢，不可以太蠢，相信人性中的善，但要时刻警惕恶。从人到兽不过一念之间，起因是愚蠢，而后是恶毒。除非你知道这些，否则不会有自由或快乐可言。

最重要的，是管好你的嘴巴。不说话没人拿你当死人，别那么刻意地追求存在感。你说话不过是上下嘴唇一碰，在别人心里引起的波澜，却往往是惊涛骇浪。

职场从不曾存在陷阱，但当蠢人跑出来，陷阱就出现了。

蠢人就是那些不了解自我，不了解他人，对人性全无半点认知的懵懂者。蠢并不可怕，再聪明的人，也是从一条蠢道上走出来的。

重要的是万不可迁怒于人，人类天性是追求欢乐的，怨恨与阴毒，会吞噬我们的心，让我们活在阳光中，却时时刻刻感受到地狱般的阴寒。

最后重复一遍：相信人性的善，正视人性的恶，就不会跌入愚蠢构筑的陷阱，更不会在这个美丽的世界，迷失自我。

用微笑对待别人，用自嘲对付自己

（01）

我高考时，老师担心我们紧张，就有意识地对我们进行心理疏导。

有一次，老师给我们讲了件事，差点没把我们吓死。

老师说，某地有个孩子，去年高考没考好，回家后哭哭啼啼抹眼泪，家长劝慰，也没效果。到了半夜，孩子自己悄悄走出门去，弄了根麻绳，把自己给吊死了。他死后几个星期，录取通知书到了，还是个蛮不错的学校。

这下可好，想不开的孩子，把自己毁灭在黎明的前夜。

我当时听了这件事，大为震骇。从此打定主意，这辈子做个厚脸皮的人，脸皮厚，吃个够；脸皮薄，吃不着——不到最后结果出来，决不用软弱的心理折磨自己。

（02）

后来读书渐多，我发现，历史上也有轻言放弃的人，比如说秦始皇的大儿子扶苏，他可是太子呀。但秦始皇死了，小儿子胡亥封锁消息，假传圣旨，逼令扶苏自杀。当时扶苏身边的人都觉得不对劲，好端端的，怎么会突然逼他自杀呢？这里边一定有什么问题。可是扶苏已经哭成了个泪人，谁劝也不听，咔嚓！坚决果断地抹了脖子。结果，扶苏轻易放弃，让大秦

帝国落到胡亥手中，没几天就给弄灭亡了。可见人不可以太软弱，更不可以让恐怖的想象操控自我，任何事情在最后结果出来之前，必须要有足够的心理支撑能力。

扶苏这类型的人，现实中还真有不少。

曾在网上看过一个帖子，是个女孩发的，一大群怪人在下面出主意，一致建议分分分。事件起因是，女孩自身的条件很不错，自称颜值较高，比较聪明那一类，男友人也不赖，就是稍微有那么一点点自卑。忽一日男友突然换了手机失联，就此消失。女孩找了好久，才终于把男友找到，但男友此时已经是别人的男友了，用女孩的话来说，男友的现女友，是骑摩托车也追不上她的那一种。

到底是怎么回事呢？女孩纳闷好久，后来攻入男友的QQ空间，才弄明白是怎么回事。

原来，女孩的一个表哥最近来了，女孩陪表哥上街去给表嫂买东西，不巧被男友看到。男友不问也不想，果断认为女友把自己踢了，在QQ空间里自怨自艾一番，就主动退出，找了个并不适合自己的新女友，以安慰自己那颗受伤的心……

女孩发帖说这事，用意无非是想再把男友找回来。但网络上怪人多多，众口一词，都认为这男友人品太Low，如此狐疑自卑，轻言放弃，就算是结了婚，婚后也不会有快乐可言，所以还不如分了的好……诸如此类。

（03）

我以前在粤西汽站工作，曾遇到这么一件事：

有个泼皮型客户，到汽站闹事，羞辱女员工，一名男员工怒极，暴打了泼皮客户一顿。

事情发生后，总公司星夜开会讨论解决。会议上，大家的观点是，这家汽站位置不对劲，不知冲了哪路邪神，泼皮客户接二连三上门，汽站经营面临极大窘状。总公司一直琢磨找个复员转业军人什么的，总之是那种能打的类型，派过去打出片天地来——这种事，是低端企业的常态。前段新闻报道了一家极有名的技校，说是该校老师最过硬的专业能力，就是会打架，打赢别家学校的老师，才能抢到学生。抢到学生的狠人，才有资格当老师。还有两家饮料公司，地推员工经常现场火并，极是火辣刺激。

这类事，大概算是暗黑管理学，书本上不见得有，现实中却不少见，总之现实不是书呆子所理解的那种理想状态，各类奇怪事件都会有的——当时公司拍板，就是他了，就让那个打伤泼皮客户的员工，做汽站经理了。

他既然能打赢泼皮客户，经理当然是非他莫属。

决定做出了，可是那员工却不见人了，只留下一纸辞呈。辞呈上，他把公司劈头盖脸地骂了一顿。

他为什么要骂公司呢？

很简单，这孩子打伤泼皮客户之后，认准了公司肯定会严厉地惩罚他。具体如何一个惩罚法，全都是他的想象，到底他是如何想象的，这没人知道，总之他越想象越愤怒，最后被自己的想象气炸了，怒不可遏地把公司狠骂一顿。

这一骂，骂飞了个经理。但这对公司来说也是好事，毕竟当夜的决定还是有点草率，倘若不是这孩子自己沉不住气，公司拍板让他仓促上阵，可他的人格还未完成从自我为中心到社会化的转变，简单说就是他还没成熟，还无法区分想象与现实，这类人不管多大年龄仍是个孩子，注定了还要再遭受九九八十一难，才能混出个名堂来。

职场上这类孩子，普遍地不成熟，而且他们还有个共同点——不会输，

当然更不会赢。

（04）

衡量一个人人格是否成熟，就看他是不是已经学会了认输。

认输这种事，对许多人来说是很陌生的。我们传统文化中有些比较怪异的东西，诸如胜者王侯败者寇，玩的是通杀游戏，赢就赢个盆满钵满，输就输掉身家性命。

总之受这种低端游戏的浸染，许多人对认输充满了恐惧，因为输不起呀！猴山上的雄猴，一旦输掉就会被逐出群落，沦为孤猴，敢靠近猴群或母猴，就会遭到猴王的残酷追杀。但人类怎么也应该比猴子更讲点体面尊严吧？再有本事的人，也不可能如猴王那样占尽所有异性，所以这种残存的生理恐惧，除了让人类饱受恐惧想象的折磨，别无其他意义。

再者说，一个人的人生成长，失败贯穿于头尾。你看那巅峰人物睥睨顾盼，恨无对手的模样，可他在走上巅峰之前，要经历失败的。所谓成功人士实则是失败次数最多的物种，只不过他们习惯了失败，而人们也只注意到了他们登上巅峰时的威风——只看见狼吃肉，没看见狼挨打，每个成功人士都会这样对你谆谆告诫的。

学会输的人，才能学会赢。

不会输的人，想赢就比较难。

输不起的人，多半也赢不起。

（05）

中国的教育，犹如一只无害的靶子，谁逮着谁都会狠揍几下，教育已经被揍得皮实了，任你如何斥责只是一声不吭——但实际上，许多对教育的

指责，多半说不到点子上，中国教育真正的悲哀，是只知一味教导学生赢的能力，却未意识到先让孩子学会输。学会输是比学会赢更重要的生存技能。

孩子不会输，是因为成年人输不起。成年人输不起，是因为成年人是从不会输的孩子成长起来的，许多人心理承受能力极弱，哪怕只是一点点挫折，都有种无力承受之感。

不会输的人，多半会倒在黎明的前夜，因为任何所谓的成功，都意味着一次次尝试与失败的累积。无法接受失败，就无法累积经验与资源，就只能被动地承受生活的重压。思维越来越闭塞，人就越来越没有勇气挑战自我人生。

发达国家对孩子输的教育，是从体育竞技开始的，优秀运动员的第一条标准，就是会认输，肯认输，输得漂亮光彩，输得体面尊荣。

但实际上，身体素质好、运动型的孩子只占不高的比例，更多的孩子身体孱弱，性格内向。按理说这类孩子适合于用棋艺竞赛训练输的习惯，但棋艺既耗脑子又拼身体，相当数量的孩子，运动玩不来，棋艺也不敢碰，这就有点麻烦了。

（06）

孩子的天性，是极度厌恶挫折的。这是因为挫折会让孩子的心理预期落空，从而对这个世界产生无能为力之感。这种感觉，与初始人格的自我化是相冲突的。缺乏挫折教育的孩子，长大后就会变得自卑，通常表现为能说不能做，对他人习惯性指责或是懦弱胆小，总之是处于飘浮在两个极端的不稳定状态。

这就需要我们要有意识地自我训练，方法也无外乎以下几种：

一是要认识到所谓赢，不过是输的积累，必须要有输的勇气和承受力。

这就要求我们须持一种达观乐观的人生态度，学会自嘲以摆脱尴尬，因为我们的环境中，有很多不会输的人，他们对别人的输极为敏感，会疯狂地嘲笑你，潜意识中生怕你尝试升级。你必须要学会对付这种局面，降低他人对输的敏感意识。

二是要有一种成长意识，知道自己是输着长大的，你学走路摔了那么多的跟头，也从未放弃过，眼下这么点烂事，又有什么难为情的？举凡怕输的人，都缺乏自我认知，这就需要你平时动动脑子，千万不能忘性太大。明晰的记忆有助于你心智成熟。

三是要知道这个社会的规律，如果成功是一座山，嘲笑就是这座山的深厚根基。这世上没有人能逃得过他人的嘲笑，人生的成就，与他人的嘲讽成反比，与自嘲成正比。别人多嘲笑你一次，你就有可能向想要的生活靠近一步。你的生活只属于你，只有你才会对此承担责任，怕被人嘲笑的人没有未来。只嘲笑别人的人，不过是想阻止别人的未来，为自己的落魄寻找平衡罢了。

四是寻思一些主动摆脱尴尬的办法。要记住，这个世界如果只有你一个人，那就没有任何问题，多一个人，就多出了许多问题。所有的问题都是人创造出来的，也能够由人来解决，只要你想做的事情不是太离奇太夸张，不是想一步迈到月球上去。我们对生活的要求不过就是工作顺利点，生活顺心点，老婆温柔点，孩子聪明点。凡是对此造成干扰的，都不过是人为因素。这种干扰，大多是惧怕别人的风言风语而造成的自我束缚。用微笑对待别人，用自嘲对付自己，就没有迈不过去的坎儿。

五是知道自己的脆弱，因而知道别人也不过如此，大家都是玻璃心，只要你比别人稍微坚强那么一点点，就很容易赢得未来。

六是做事之前，要先打好预防针，比如你大声地告诉别人，这件事，

我要冲击五次，说不定就会成功。当然别人很容易识破你的伎俩，会大声嘲笑以干扰你的尝试，但你只要知道他人的目的是什么，就知道自己该做什么。

七是如果实在缺乏勇气，那就仔细看看那些恐惧失败的人，他们的人生多半已成废墟，你愿意也和他们一样吗？如果你不想，还渴望能过上理想的生活，那就必须要表现出足够的果断。

八是有选择地靠近意志坚韧的人。玻璃心与玻璃心撞在一起，多半容易一碰即碎。因为在一起的人会相互模仿，相互交谈的人会交换观点，所以只有与优秀的人为伍，你才会逐渐被对方的坚毅与强悍所感染，也才能慢慢变得强大起来。

九是要摒弃颓废的人生观。恐惧失败的人，会为自己的逃避寻找无数条理由，这些理由构成一个混乱不堪的观念体系——你可以尝试一下，假设你鼓励一个胆怯者勇敢，他会有一千条一万条理由跟你抬杠，这些抬杠的心理契因，就是他已经形成了固化而颓废的人生观念，必须要对自己脑壳里的垃圾观念进行清算，否则就难以获得快乐的人生。

十是要学会开放自己的性格，不要对讥笑过度在意。惧怕失败的自卑者，阴暗的心情就好像一口深井，总是让你陷在里边。这种极度的沮丧不过是一种思维方式罢了，这时你要做的就是告诉自己多注意别人的情绪，不要沉溺于自我。一旦你有意识这样做了，情况就会慢慢改观。

……总而言之，只有强者能接受失败，你怕输，那只是因为你对别人充满戒备，其实你的人生根本没什么对手。你要明白：惧怕失败或是勇于挑战，不过就是内心的情绪波动而已。惧怕失败的人被情绪所左右，勇于挑战者则主动控制情绪。所有人在智力上可以说是平等的，拉开人生鸿沟的，无外乎你是情愿沦为情绪的俘虏，还是学习控制自我与他人的情绪。

如何避免被职场上的垃圾干掉

（01）

有个朋友在朋友圈问我：

雾老师，为什么我两份工作都是夹在两股势力中间煎熬？为了应对这个问题，我费力去想解决办法，但到最后都会因能力过强而被两股势力清除，我身上到底存在什么问题呢？

没有详细询问，我们不能确定这位朋友的叙述，在多大程度上接近于事实本身——设若这个问题是准确的，我第一时间想到了一个人：

卡洛斯·亨里克·恺撒。

（02）

前段时间，媒体披露了发生在卡洛斯·亨里克·恺撒身上的一件怪事。

恺撒，一个不会踢球的巴西青年，但他拥有神一样的社交能力，结交了许多大牌球星。这些球星和俱乐部签订新合同或者加盟一家新俱乐部时，他们就会隆重向教练推荐恺撒：我有一个踢前锋的朋友，很厉害，要不先试试看？先签一个试训合同？

于是恺撒很轻易地就入主了明星队。

但他不会踢呀，怎么办？

不会踢，但他会病啊。

于是恺撒总会在临上场前，摔伤或是患病。而当队友们累得跟狗一样，从场上下来时，就会惊喜地发现摔伤的恺撒，已经给大家订好了酒店。队友们大喜，更加喜欢恺撒了。

恺撒就这样在各个俱乐部之间来回转会，一个球也没进过，每逢上场必摔伤，却始终享受着明星的待遇。终于有一天，恺撒遇到了麻烦。

有个黑老大举办一场隆重的球赛，点了恺撒的名，虽然恺撒已经成功地“摔伤”，但临到赛前，教练还是决定让他上场。当时恺撒就急了，冲到围栏上，和脏话连天的球迷们对骂起来，结果顺利地被裁判红牌罚下。

成功过关后，恺撒前往欧洲淘金，可当地医疗水平较高，他的假摔恐怕瞒不过去。但这难不住他，训练时，他把一个个足球，全部踢到场外，踢给了蜂拥而来的球迷。球迷们疯了一样地喊他的名字，爱他爱到了无以复加的程度。结果球全被他踢飞送人了，训练泡了汤。饶是教练眼光犀利，也想不到恺撒根本不会踢球……

就这样，不会踢球的恺撒，享受了一生的明星盛誉。踢球 20 年一球未进，仍然成为众人追捧的明星。挂靴回家后，实在憋不住，把事情说了出来。媒体称：因为这个故事太过神奇，堪称奇迹，竟然没有什么人记恨恺撒，他靠着自己的“努力”成为超级球星的故事，反而被一些人当作了励志的典型，被人称为“巴西足坛的阿甘”。

（03）

我看了恺撒的故事，总觉得难以置信，就找了个熟识的足球领队，询问此事。

他听了之后，只是笑而不语。后来说：足球这事吧，不熟悉的人看着，

会很生气的，组队时，大家都看好真正有本事、踢得好的球员，可有时候这样的球员真的会落选。相反，有的球员表现平庸，技能差劲，但每次都少不了他，知道为什么吗？

为什么呢？我问。

领队不回答我的问题，只是说：恺撒的事儿，完全是可能的。

哦，我明白了。领队的意思是说，球队实际上是个大职场，真正有本事，但还不够资格成为腕级的人，因为你不是“自己人”，不管水平多高，人家也不带你玩。老板不可能把别人全开掉，就留你一个员工。球队也不可能把全队解散，只留一个球员。所以这事儿……是个蛮普遍的存在现象。

也有的老板对此心知肚明，但是他会说：你们这是一个团队，切记不要逞个人英雄主义，要融入团队，融入团队你才能干出名堂来……

也就是说，恺撒行走足坛 20 年，对于其底细，教练们早就洞若观火。可是他们拿恺撒毫无办法，因为一些大牌球星视恺撒为“自己人”，教练不带上他，大腕就不陪你玩。教练只能是装作懵懂，反过来斥责那些真正有能力、有本事，但还不具备大牌资格的球员们，让他们和恺撒搞好关系，融入恺撒的团队。

恺撒的聪明就在于，他知道真正的控制节点之所在：领队或教练，不过是陪衬，真正有价值的，是大腕。

他让自己成了大腕生活习惯的一部分。

这样他就成了大腕。

（04）

人在职场，大腕得罪一下没有关系。因为他是大腕，有本事。

有本事的人，不会计较你的冒犯，相反，他更愿意在专业技能方面，

让你开开眼，享受一下你前倨后恭的态度给他带来的满足感。

但是恺撒你不能得罪。

得罪了恺撒，你的下场会很惨。

甚至有时候，哪怕你是真正的大腕，得罪了恺撒，下场也会极惨。

(05)

中国历史上，最具影响力的明星战队，莫过于桃园三结义的刘、关、张团队了。

刘备、关羽、张飞，个个都是超级明星。但一个团队只有明星也不行，总得有个替大家端茶倒水的人吧？

于是前徐州牧陶谦的手下糜芳，投奔到刘备这边。糜芳此人，啥本事也没有，但他有个漂亮妹妹，刘备一见大喜，就重用糜芳，于是糜芳顺利成为这支明星战队的“恺撒”。

后来关羽北伐襄樊，命糜芳供给军资，但糜芳没有完成任务，关羽便放出话说：回去后我饶不了你！

惨了。可怜东岳大帝关羽，竟不知道恺撒是不可以招惹的。

糜芳惧而投靠了东吴，导致关羽败走麦城，一世英雄，遇到“恺撒”翻为画饼。

——接下来，这位恺撒继续在东吴享受明星待遇，他奉孙权之命，与贺齐突袭蕲春，大获全胜。

人类历史上，有无数奇奇怪怪的事件，这些事件都有一个共同的主题——能者遭嫉，冤气弥天。原因就一个：遇到“恺撒”了。

——遇到“恺撒”怎么办呢？

学学诸葛亮，研究一下历史工程学，搞个建模什么的。这玩意儿大概最

能迎合对人缺乏敏感的人，掌握了这一技能，或许能够弥补这方面的不足。

（06）

先说啥叫历史工程学。

历史工程学，是用来为历史人物——或现实人物，建立事件模型的这么个东西。只要你能成功描述出某个人做过的两件事，就能够推断出他要做的第三件事，进而推断出他的人生目标，与他的价值观、口味偏好、性格取向等诸要素。

这个历史工程学，有啥子用吗？

我在现实中，发现了一桩超级让人绝望的事儿——相当数量的职场中人，不唯是不会控制自我的情绪，更缺乏关注他人情绪的敏感性，不会看人脸色，也不会用眼睛说话，情场上玩不转，职场上遭暗算，注定了是吃大亏的角色。

这类型的人，多属于能力型，智商高而情商马马虎虎，对事件敏感，但对人不敏感，而“恺撒”类型的人恰恰相反。所以能力型人士进入职场，首先要经过“恺撒”型人士的筛选，一旦“恺撒”认为你对他没什么价值，能力比大腕差，脾气比大腕大，这类人要你何用？被大脚踢飞就是你的职场宿命。

如果一个人对人不敏感，那只是因为他的大脑，在某个特定区域上缺乏活力，没有建立起良性的回馈线路。所以这类人，你纵然是拿刀架在他脖子上，冲他耳朵吼上一百万句：要注意别人的情绪，注意别人的情绪，注意别人的情绪……也是枉然。

情商低的人，一定要训练他大脑从事件敏感区延伸至人物敏感区的神

经回路——这事可能没有病理解剖学上的依据，但等你找到解剖学上的依据，大脑可能都切零碎了。所以能力型人士，不妨尝试一下这种不需要解剖大脑的方法。

历史工程学，来源于诸葛亮先生——“恺撒”类型的人能害死关羽，但伤不到诸葛亮，就是因为诸葛亮有个从事件的角度，观察人物的习惯——对事的敏感涉及人的智商，对人的敏感则涉及情商，这二者结合，于是诸葛亮成了古往今来罕有的情商、智商双高人物。

（07）

小说《三国演义》中，诸葛亮被刻画成智近于“神”的人物，比如草船借箭、借东风、三气周瑜、空城计等，都发生在这个神一般的人身上。

但这些全都是胡扯，草船借箭是孙权策划的，空城计是魏国大将文聘策划的，三气周瑜也是虚构的，因为正史并无此记载！

诸葛亮真正吓死人的智慧，是隆中对！

一个足不出户的书生，于资讯不发达、交通不便利的环境中，静坐斗室，竟然把天下大势分析得明明白白，最可怕的是，他竟然能把曹操、孙权、刘表、刘璋这些他从未见过的人的性格弱点看得透透的。

相比于诸葛亮，这世上的绝大多数人，连身边的同事、床上的老婆的性格都摸不透，动不动就讨人嫌捅马蜂窝，职业毒舌人人喊打，天天陷入劳心费神的人际冲突，却莫名其妙地认为隆中对没什么稀奇——这些人一定疏忽了什么。

历史上，许多莫名其妙的怪人，以诸葛亮自居，但这些人多半死得极惨。你看诸葛亮寻乎平常，那只是因为有本《三国志》摊开在你面前，你读了书就自以为掌握了所有人的性格弱点，可等到把你放到实战中，才知道你

根本是两眼摸黑不堪一击。

那些自以为聪明，但人生成就距诸葛亮无限遥远的人，与诸葛亮的差别，一定是在思维方式上。

这就是历史工程学的价值，它能够让能力型的人士，又或是情商不够高的人士，掌握诸葛亮的思维方法。

（08）

学习历史工程学，首先要弄懂“事件”的概念。

事件这个词，因人而异，一个人认为很重要的事件，在另一个人看来或许只是枝节。对事件的不同定义，是区分人与人的标志。

《三国演义》让一代又一代人看得过瘾，就是因为这部书里边，所有人都用了同一个事件标准——争霸天下，一旦事件概念明晰，任何人都可以像诸葛孔明那样推断未来。

诸葛亮就是这么分析问题的：他搜集资讯，发现曹操东征西讨，天天打个不停，就知道曹操不是好惹的。再看孙权，发现孙权也不是省油的灯，在江东打得不亦乐乎，但场面差曹操很远。而益州刘璋，只因为成都一场叛乱，就差点崩盘。所以他果断向刘备建议：大佬，柿子要挑软的，打架要挑嫩的，曹操孙权这俩人太野蛮，咱们还是欺负善良的刘璋吧！

捏死软弱的刘璋，夺取益州——这就是隆中对。

《三国演义》是完全敞开的一本书，所有人物的性格鲜明到了夸张的程度，这只是因为当时的史学家以吓人的精准，把握住了这些人的性格并加以记述的原因。但当你以同样的方式，去研究其他时代的历史人物，就会发现，其他时代的史学家，脑壳进水量比较大，对人物性格根本把握不住，对真正体现历史人物性格的事件，根本不当回事，而无关紧要的小枝节却

大肆渲染。如果你能够仔细地分析，通过定义事件，把人物的性格引导出来，这时你就会发现，事实上任何时代的人物性格，都很简单，有志向宏大者，有招猫逗狗者，有渔色猎艳者，各种类型的人物所认可的事件，定义全不相同。但他们中的每一个人，都会遵循其心智模式，奔向一个必然的宿命。

这类功夫做上一段时间，你再抬眼看世间的人，发现也不过如此，所有人都有个固化的心智模式，有江山易改本性难移的性格与习惯，一旦你注意到这一点，这个人物顿时就鲜明了。这时你就获取了足够的智力制高点，居高临下俯瞰对方，知道对方的心理敏感点之所在，不要轻易撩拨或是必要时候稍微加以点拨，就可以收到效果。

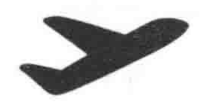
学习历史工程学，万不可以偏狭之心暗算人，而要学会品评人，欣赏人，要有厚道慈悲的情怀。

一旦养成了欣赏人、品评人的习惯，等你进入一个新的职场，历史工程学在你脑子中自然起到作用，你就会迅速发现职场中的“恺撒”，知道这种人既然啥本事也没有，却在职场中如鱼得水，那必然是因为他已经被能力型人物视为自己人。要注意不要在“恺撒”面前秀能力，以免激起他的嫉恨之心，对于这类人，一定要表态认真学习其高妙的情商技巧，这是他独到的长处，时刻渴望着别人的认可。总之你的态度要放低，向情商高的人学习交际技巧，向能力型的人学习专业技巧，这样最多不过三五天，这个团队就视你为懂事明理的自己人了。这时候你才可以在这些人的帮助下，向自己的人生目标冲刺。

入山问樵子，入水问渔夫。职场不是一块不染杂尘的透明纯水晶，有本事的人要吃饭，没本事的“恺撒”也要吃饭。如果你学会尊重没本事的“恺撒”的吃饭权，再肯花点心思，学点历史工程学激活自己的情商，你的职场生涯，就会少许多烦恼，而平添无尽的乐趣。

第四章

教养是一种温静的智慧



教养是一种温静的智慧

（01）

我有个朋友，参加了一个礼仪培训班，听讲师说了这么件事——

培训公司外聘司机，是个非常挑剔的怪人。有一次，司机带朋友去一家很简陋的街边饭馆吃饭。这种小饭馆，服务质量是短板。但是司机坐下来就大声抱怨，嫌饭馆卫生不好，嫌服务员不会看人脸色，吵着要上热毛巾。饭馆惹不起这尊神，只好专门给他烫了条热毛巾。毛巾上来他又不干了，嫌开水有怪味毛巾有馊味，非说人家拿来的是擦脚毛巾。闹了好半晌，又强迫服务员给他报菜名，报菜名又嫌服务员声音不够清亮，姿势缺乏训练，气得饭馆老板拿菜刀在门口探头探脑，看他们人有点多，这才作罢。

闹够了吃饭，饭菜刚上来生意就来了。原来这个司机瞒着培训公司在外接单，大概算是专车的意思。他急忙开车过去，有三个人就在小饭馆门口打车，和和气气的，去的地方也不太远——等车到地方时，乘客指着前方地面铺上砖的一条线，随口说了句把车停那儿。等司机一停车，乘客立即翻脸了，说司机停过线了，非要退回去重新停。可司机退回去重停，人家又不干了，说没停到位。其间各种贬损污辱，各种人身攻击。司机畏惧对方人多，不敢吭声，一次次地按照对方要求重新停车，人家一次次嫌没停到位，越斥骂他越来劲，还不停地拿手指戳他脑壳。

足足过去大半个时辰，司机停车几十次，终于受不了了，低声下气地央求对方放过他。但是对方坚决不肯，继续羞辱继续进行人身攻击，并强迫他继续重复停车，直到满足对方的要求为止。终于在司机临近精神崩溃的刹那，对方满意了，下车时冷笑了声：懂点规矩，别太拿自己当回事儿。

值此司机醒过神来，这几个乘客，可能是饭馆找来的，也可能是当时在饭馆的客人，听到他不停吵闹，实在看不下去，修理他并找点乐子逗逗闷儿，存心给他个教训。

——讲这个故事的朋友说，礼仪师讲这个故事，意在提醒大家，做人要知礼懂礼，否则会很难看的。但这个段子引发了听课者的纷纷议论，大家普遍感觉，这个段子的主题，应该是说别看饭馆小，后面有大佬，跟日常礼仪好像关系不是太大。

（02）

朋友说完，问我：你说我说的对不对？

我急忙点头：对头。你说的对极啦……

但我心里在想，对你个头，这应该是……心智不成熟的幼稚表现……

但没必要跟客人抬杠，人家说饭馆后面有大佬，你非说没有，这岂不是闲极找抽？

故事并不重要，重要的是，我们能够从故事中学到点什么。

（03）

故事中的司机，是否真的存在，不得而知——但事件，普遍地存在于我们周围。

有人习惯在公众场合吵闹，有人老是抑制不住贬损别人的冲动。有人

稍被冒犯就暴跳如雷，还有人喜欢抢风头，秀存在感。

表面上看来，这是有些人不懂社交礼节，或是不懂规矩。

但实际上，这是缺教养，是缺家教。

（04）

朋友圈中，有个超吸眼球的狗血帖，《一碗面，害了一个孩子，却惊醒全国无数父母》……这标题，太搞笑了，好像全世界的父母，都盯着这个帖看一样。

故事也逗，说有位老奶奶，带小孙子在饭馆里吃牛肉面。奶奶宠溺小孙子，把牛肉全夹到孙子的碗里。孙子视此为理所当然，吃面时怀疑奶奶没有把肉全夹给自己，大吵大闹，把奶奶碗里的面条，全弄到桌子上。

老板看不下去了，出来劝说。大概意思是不能这样宠溺孩子，会害了孩子的。

老奶奶受了委屈，带着小孙子走了。不一会儿，祖孙二人搬来了救兵——孩子的父亲。

孩子父亲要了三碗面，往面里吐唾沫，曰：我自家买的面，想把肉夹给谁，就夹给谁，要你管？说罢，摔钱而去。

故事中的父亲，我没见过——但奶奶却是常见。

赌气任性，不懂教育的家庭，确实是有的。这类家庭的成年人，像个孩子，天天气鼓鼓的，教育孩子这事虽然大，但也未能大得过他的自尊感。这类人不提醒他还好，一提醒，他反倒视为对他的蔑视和挑衅，视为对他人格尊严的侵犯，非要和你扭着劲儿来。种种怪异表现，实际上是心智成长滞后，缺少一种自如运转的智慧。

（05）

一个人成年了，就自然而然懂得了许多的道理。诸如接人待物的礼节，诸如公众场合的规则意识，这是连孩子都懂得的道理，为什么许多成年人反倒不懂呢？

——简述之，为什么有些人表现得那么缺少家教，没有教养呢？

这是因为人的社会活动，有其本能的一面，也有其后天的选择。比如说一个不成熟的人，动不动就嚷嚷消灭这个国家，消灭那个国家，可他在街上遇到不公之事，却连吭一声都不敢——这种言语与行为的背离，是典型的心智不成熟。

心智不成熟，人格停滞于儿童期。这时候人的表现，是通过他人的反应来选择自我行为。这类人听到家庭教育，听到教养，也会频频点头，甚至发表些让人耳目一新的高见。但他这种行为，只不过是孩子气的炫耀，并非是真正的自我认知。一旦到了需要行动的时候，他就会突然间暴露出孩子的天性，胡搅蛮缠无理取闹的洪荒之力，就哗啦一家伙都释放了出来。

就如一个孩子，害怕家长不带他出门，不得不答应家长的任何要求。但等目的达到，到了公众场合，孩子终究是孩子，该哭就哭该闹就闹，这是极正常的表现，无可厚非。

（06）

心智不成熟的人，要在成年人的社会里打拼，谋求养家糊口的资源，这难度，不用说大家也知道。这类人的心里，必然是压力巨大，心态苍凉，凡事不顺，动辄得咎。

不成熟的人，无论对他说多少大道理，教他多少日常礼节，都未必管用。因为他脑子里没有这些，强行灌输进去，根本不会在他的大脑皮层立脚，

而是顺着他平滑的大脑边缘，直接消散在风中。

——拿本文开篇的那个司机来说，他又不是外星来客，岂有不知街边小饭馆的饭菜和服务质量的？之所以又吵又闹，只不过是孩子气在鼓动着他，总想在人堆里闹出点名堂，好吸引周围人的眼光。

还有那个来当救兵的父亲，他怎么可能不知道教育孩子的正确方法？只不过，他的心智仍然停滞在婴幼期，视一切对自己行为的矫正，为一种冒犯。婴孩总是要突破禁制，想为自己赢得更多自由空间——说起来正常之至。

(07)

心智不成熟的人，比成熟的人知道更多的道理——因为他们老是被人提醒这些，已经听到快要疯掉的程度。

但这类人士的思维，表现为过度的情绪化、自我化与对抗化。

情绪化，是说不成熟的成年人士，对外界的反应以情绪面居多。当他们遭遇否定时，立时感到心理受挫，而不是进行“咦？原来你是这样看……”的成熟思维。不成熟者对别人的想法不感兴趣，过度受挫的心理伤痛，让他们的情绪如野火般熊熊燃烧，导致大脑无法正常思考。

自我化、不成熟的成年人，不具备把事情和人物、人物与观点区分开来的能力。他们的思维分辨率不是太高，在他们的思维中，对方是与事情同体的，也是与观点同体的。这类人与其他人讨论问题时，极易转为人身攻击。不是他们不讲逻辑，而是在他们眼里，人事、观点天人合一，没必要弄那么清楚。

搞对抗、心智不成熟的成年人，智力仍然停留在公众场合秀存在感的水平阶段。因为他们的自我尚不够强大，必须通过他人的关注以汲取营养。

所以他们在社交甚至工作中，都无意识地秀出自我，自然而然地将来自于外界的否定视为挑衅，把别人的观点或建议，视为对自我的压抑。

(08)

心智不够成熟的人，需要进一步完成人格社会化。

所谓人格社会化，就是从纯粹的以自我为中心，转为能够接纳别人，认可别人，尊重别人，承认别人的状态。就是说你看待问题的视角，不再是纯粹的自我，而是能够同时观察到别人与你的区别。纵然是对方说出多么离谱的观点，但你知道事出有因，不会立即跳起来大喊一声：不对，you are wrong……

需要说明的是，成年人的幼稚化，也并非一无是处。历史上的智者，莫不是具有一颗童稚之心。正是这一点点自我的固执，才能够让他们不理会别人的闲言碎语，踏下心来做自己喜欢的事儿，最终或有所成。但悲哀的是，人类社会是非常讲究实用的，除非你的贡献在你人格社会化完成之前获得承认，否则，历史上许多杰出贡献者死后才被承认的悲剧，又有可能重演。

悲剧不好，我们可以多做贡献。

不要悲剧，我们就得两条腿狂奔，一边努力成就自我，以期快一点得到社会的承认。另一方面，还要修复自我人格，完成社会化转型。

(09)

要快一点成熟，需要这么五个流程：

第一步，先承认智慧是相对的，蠢萌是绝对的。所谓智者千虑，必有一失。尽管你已经很聪明，但更聪明一点，又有什么不好？

承认自己聪明有限，就接受了自己还有极大成长空间的事实。人生游戏，就算是开始了。

第二步：强制倾听，不反驳。

这一步也是非常之难，尤其是听到不同于自己的观点时，内心那叫一个痛苦。但如果你顶住了，没有当场跳起来拍扁对方，那就接近于成功了。

第三步：在自己的观点与最愚蠢的见识之中，寻找妥协点。

成年人的社会游戏，不是小孩子的你输我赢，而是妥协合作。你可以不认可对方的人品，或者观点，但你跟他的钱没仇，对吧?

成熟的标志，就是能与不堪的人合作为伍。举世皆浊我独清的游戏，也不是不可以玩，但怀一颗包容之心，可能更快乐。

如果同意，进入下一步。

第四步：观察对方观点的契因，或许你会发现，对方有对方的缘由，哪怕是再荒谬的观点，也必有其深层次的心理成因。这就为你的慈悲之心的养成，奠定了基础，可以进入下一步了。

第五步：遇事时微笑，等对方开口，不要让自己沦为情绪的俘虏。看情绪是如何让对方沦为不堪的，这时候你就看到了曾经的自己。

你的心，会在第五步之后变得柔软起来。你知道太多的人，心里承受着难以形容的负荷，哪怕一个小小的微笑，一个赞许式地点头，都会让对方心里充满了感激。这时候你已经具备了温静教养的智慧，不需要什么琐碎的礼节，发乎心中的善意，于对方的脆弱自尊前止步，这才可能是真正的你，一个更快乐、让更多的人接受的你。

教养：源自你内心的强大力量

（01）

教养这个词，对整个世界来说都是比较生疏的。

它最早来自于一个女孩的生活。二战时，希特勒就曾说过类似的一句话：

在这世界上，我只担心（惧怕）两个人。

男的是丘吉尔，因为这个人没教养！

女的就是她，因为这个危险的女人有教养！

——此前100多年来，整个世界完全是靠了她的强大精神力量，才得以获得教养的价值。

她是谁呢？

（02）

她是英国一位勋爵的女儿，在家中十个孩子中，排行老九。五岁那年，她正在自己的房间摆弄面粉，一个同龄小男孩走进来，问：你在做什么？

她回答：我在做蛋糕。

男孩问：可以让我吃一点吗？

她就把自己制作的蛋糕，拿给男孩吃。男孩吃了后，说：这是我吃过的最好吃的蛋糕，那么你嫁给我好吗？

想得美。她问男孩：你是谁？

男孩回答：我是艾伯特王子，英国国王的儿子。

她把男孩推出去：滚！我才不想嫁入王室，那地方一点也不好玩。

（03）

16年过去了，她已经21岁了。她刚刚从战地医院照料伤兵回来，遇到了一名年轻的英俊男子，这个人对她说：亲爱的伊丽莎白小姐，请你嫁给我好吗？

她提醒对方：首先，这需要有人介绍我们认识。

英俊男子回答：可我们已经认识16年了呀？

她：你是谁？

英俊男子：我就是艾伯特王子，你5岁那年，我们有过婚约的。

她说：我记得当时我是拒绝的。

艾伯特王子：16年过去，我认为你应该改变主意了。

她摇头：我不会改变主意的，不会嫁入王室。

艾伯特王子伤心了：请告诉我理由。

她说：因为那样做，就意味着我失去自由。

隔日，艾伯特王子又来了，又隔几日，他再次回来，三次向她求爱，都遭到了无情的拒绝。

王子哭了，说：我要去告诉妈咪。

（04）

艾伯特王子求爱受挫，真的去向他的母亲——玛莉王后哭诉。

王后说：不可能吧，还有不肯嫁入王室的姑娘？这话说出来，谁会相信？

尊荣的地位，华贵的服饰，花不尽的钱财，万众瞩目的风采。会有人拒绝这些吗？会吗？

那臭丫头是谁呀？怎么这么不识好歹，竟然伤害善良的艾伯特的心？你们把那个野丫头指给我看。

近臣就带了玛莉王后，去伊丽莎白经过的地方。看到伊丽莎白后，王后拿单片眼镜仔细地瞧：咦，这丫头走路的姿势，有点不对呀。别的姑娘走路，都是羞答答，谨小慎微的样子。这丫头胸脯挺得老高，她这是没长尾巴，长了尾巴肯定得翘到天上去……

瞧她这神气活现的模样，就好像她已经拥有了整个世界。难怪不把艾伯特这么个善良王子放在眼里。

可她这么个臭丫头，如果不嫁给艾伯特，上哪儿弄到整个世界？

恍然间王后醒过神来，大骂道：你们这些蠢蛋，这臭丫头，她已经有情人了，给我查出来那家伙是谁！

很快查出来了，伊丽莎白的情人，是英俊潇洒的莫瑞公爵。于是王后下令，把这个莫瑞，神不知鬼不觉地，弄到远远的地方。

“在我儿子迎娶伊丽莎白之前，不允许莫瑞公爵在伦敦出现。”

“臭丫头就得嫁给王子！区区一个小公爵，配不上她。”

于是倒霉的莫瑞公爵，就这样被流放了，而他连发生了什么事，都不清楚。此后英国王室倾巢出动，对伊丽莎白展开“狂轰滥炸”，各种舞会宴会晚会酒会，各种庆典庆贺庆祝宴会，用尽一切办法把伊丽莎白与艾伯

特王子安排在一起，就这样疯狂地轰炸了整整两年，炸得伊丽莎白大脑一片疮痍，有一天，她极力回想失踪两年之久的莫瑞公爵，却怎么也想不起来他长什么模样了。

王室取得了空前胜利，伊丽莎白接受了艾伯特王子的求婚。

她给艾伯特生了两个孩子。

（05）

伊丽莎白36岁那年，英国国王死了，艾伯特王子的哥哥继承王位，是为爱德华八世。

然后，爱德华八世陷入了情网，爱上了一位美国寡妇辛普森。

国王的爱情，引爆了英国政治的混乱，许多人告诫国王：陛下，咱们英国，爱情是自由的，你可以娶你喜欢的任何一个女人，但英国人民，绝对不会接受你现在的这个女人，你自己掂量着办吧！

爱德华八世就发飙了：不就是个破国王吗？有什么了不起的？老子辞职！

——这就是英国历史上有名的“冲冠一怒为红颜，不爱江山爱美人”的故事。但英国的国王，权力太小了，根本没什么江山可爱，辞职也不值得惋惜。

哥哥辞去国王职位，弟弟艾伯特王子成了唯一的替补。

可是艾伯特吓坏了，他的性格原本就缺乏刚毅，而且患有严重的口吃，如果让他在公众面前结结巴巴地讲话，那还不如宰了他更好些。

可是妻子伊丽莎白鼓励他：艾伯特，你能行，我看好你。

她每天安抚丈夫，还给丈夫找了位语音训练师——有部获奥斯卡金像奖的电影《国王的演讲》，说的就是这段历史。不过那部电影为强化戏剧

效果，削弱了伊丽莎白在其中所起到的作用。但实际上，英国人认为，如果没有伊丽莎白的鼓励与支持，艾伯特王子根本不敢问津国王职位。

在伊丽莎白的鼓励与支持之下，艾伯特王子强撑着完成了他的就职演说，整个过程奇迹般地没有口吃。

然后德国人的轰炸机就来了，开始向伦敦城区丢炸弹。

第二次世界大战，希特勒发狠要拿下英国。

（06）

德机来势汹汹，炸得伦敦鸡飞狗跳。更可怕的是德国伞兵，对英国政要展开斩首行动。

国王和伊丽莎白王后，以及他们的两个孩子，被列为斩首的首要目标。于是丘吉尔勋爵来王宫拜访，对她说：尊贵的王后，我建议你带着孩子离开伦敦，至少也要送孩子离开。

为什么？她问道。

因为，丘吉尔解释说：伦敦已经不能保护您的安全。

她回答：孩子不会在没有母亲的情况下离开。

丘吉尔：哦。

她：王后不会在没有国王的情况下离开。

丘吉尔：唔。

她：而国王，不能在任何情况下离开。

这个……丘吉尔很为难：可是德国伞兵……王后，你应该知道，伦敦对您来说，现在比任何时候更危险。

不要紧，我有这个。她摊开手，亮出掌心中的一支左轮手枪。

丘吉尔：我——我——我——我是个热爱和平的暖男，我需要离开一

会儿，抽一支雪茄。

丘吉尔走到室外抽雪茄，看着伊丽莎白王后带着她的孩子们，来到一块空地上练习射击。

她一边射击，一边鼓励孩子：孩子们，练好你们的枪法，任何时候也不要屈服于恐惧与压力，只要你们的心，充满自信，任何时候你们都是强大的，是不可战胜的。

丘吉尔摇头：唉，希特勒肯定不喜欢这事，肯定的。

(07)

希特勒渴望着英国臣服，为此，德机飞临伦敦上空，向白金汉宫丢下六颗炸弹。王后伊丽莎白，灰头土脸地从废墟里钻出来。

——史评，伊丽莎白王后，以她顽强的意志，成了英国抗战精神的象征。无论处境多么艰难，她总会谈笑风生，说出几句风趣的话语，驱散人们心中的阴霾。她的乐观鼓舞了英国抗击德国的士气，加强了英国公众与现代英国王室之间的精神纽带。

在伊丽莎白王后和蔼而迷人的魅力之后，是她坚毅的意志，她几乎能够承受任何压力，具有一种绝不抱怨、绝不推诿的人生观。这种人生观赋予了她强大的精神力量，鼓舞了整个欧洲和英国。希特勒悲愤地说：伊丽莎白王后，是全欧洲最危险的娘们儿！

据说，伊丽莎白王后，平生只有一次失礼，而且很严重。

那次事件是发生在南非，一个崇拜者疯狂地冲上来，伊丽莎白见对方来势汹汹，以为是个攻击者，当即站稳抡起雨伞，“砰砰砰”一顿狠揍，打得崇拜者惨不忍睹。正是这次事件，让人们意识到她的意志不可战胜，她那强大的自信，无视任何困难与危险。

总之，这个女人不好惹。

直到她成为整个欧洲精神的象征，人们才能公正地评价她——是英国王室需要她，而不是她需要王室。她所具有的精神力量，赋予了王室以全新的活力，甚至构成了王室得以存续的全部理由。

正是这种精神力量，给予了她无可比拟的自信。这种自由精神与独立意志，贯之以平和的礼貌、优雅的风度，结合起来被称为“Manner”。

这个词，译成汉语很费劲。通常人们称之为教养。

（08）

教养这个词，所描述的是这样一种状态：强大的自由精神，强烈的自尊意志与含而不露的表达，面对任何环境时不失其优雅风仪，时刻保持着乐观的心态，内心对柔弱者真诚的关爱与怜悯，在任何形式的压力面前绝不屈服。

王室为了一个伊丽莎白，不惜花费巨大的人力成本，用长达两年的时间狂攻，就是为了获得这种稀缺的力量。而后一介女子竟成为整个欧洲的精神力量源泉，让希特勒徒唤奈何，正是印证了这种力量的伟大价值。

要如何做，才能够如伊丽莎白那样，所有的力量来自于自己的内心，这种力量之强大，使得她视王室繁华如粪土呢？

内在的精神力量，首先是源自内在自尊的强势。一个珍视自我尊严的人，不会在诱惑面前轻易低头，不会在困难面前轻言放弃。尊严赋予人一种强大的进取力量——重要的是，这种力量源自于饱满的人格，与热爱自由的精神，而非自命不凡的样子。

强大的精神力量，会让一个人享受到自处的愉悦。而精神虚弱的人，对外部环境的依赖过大，极易受环境所左右。心理学家会告诉我们，监狱

里的犯罪人士，普遍性地具有心理脆弱的问题，他们不会与自我相处，被迫向外界寻找认同，一旦这种寻找落空，往往会失去控制走向极端。

强大的精神力量，会让人执着地向一个稳健的人生目标推进，会一步步走到人生的高处。而缺乏这种力量的人，永远处于情绪化的不稳定状态之中，他们会摇摆不定，轻言放弃。韧性与毅力，永远来自于内心的坚持。缺少了这个，人生就变得寡淡无味。

一个人，若是想获得这种强大的精神力量，首先要放弃懒惰疲怠的心理，放弃肯定性资源的索取。要记住，一个人的力量永远来自于内心，如果你不肯审视自我，强大自我，一味向外界索取肯定性资源，那么即使是把整个宇宙的所谓正能量，全给你咕嘟咕嘟灌下去，你仍然立不起来。过于虚弱的自我，犹如一只漏水的筛子，再给你鼓劲打气，也是枉然。

获得内心强大的秘密，就在于沉静地审视内心，知道哪些最为重要的，哪些只不过是过眼云烟。最重要的永远是你内心自我的品质，因为它是抽象的，可以不受外物的干扰而恒定不变。转瞬即逝的不过是周边环境的喧嚣。你看那尘世间的奔波争夺，那所有迷惑人的繁华，眨眼工夫就弃之如履一钱不值。眼看到了，心就静了，然后守住那些恒定的价值，你的心灵就会慢慢滋润成长，一旦人格日渐丰盈自然而成，就可以如一株参天大树，结出你人生的甘甜之果。

无知就是最大的风险

(01)

有位朋友，神秘兮兮地来找我，说：最近我发现了本好书，如果我早点看到，这一生会少走许多弯路。我的事业，也会做得比现在大许多。

什么好书，这么神奇？

他一脸舍不得，慢吞吞地把书掏出来。

定睛一看，我乐了：卡耐基的《人性的弱点》，这是我中学时读过的……不对，这本书流行好多年了，你怎么可能没看？

他坦然道：太流行了，所以我很反感。

……就因为流行，你就对一本好书反感，这算什么理由？

但我知道，有些朋友就是这样子的，生活在自己的某个主观臆想中。如果说，他们的人生真的付出过什么代价，走过什么弯路的话，那也是因为他们固执地坚守自己的无知。

无知不可怕，但为了无知而付出惨重代价，却仍然不改蠢心，这就不可理喻了。

(02)

几年前，有位中国留学生，三次申请读海外一所建筑学院，三次遭拒。

他不服，愤然进行第四次冲刺。这一次，建筑系主任亲自出面拒绝他。

系主任：你被拒绝几次了？

留学生：三次了。

系主任：你为什么会被拒绝？

留学生：……不晓得。

系主任：读过心理学吗？

留学生：……没有读过。

系主任：读过社会学吗？

留学生：没有。

系主任：读过人类学吗？

留学生：没有。

系主任：那你凭什么认为自己能够获得入读资格？

留学生：我喜爱建筑。

系主任：如何证明你喜爱建筑？

留学生：我打小就爱搭积木。

系主任：但你不读心理学，不读社会学，不读人类学，我只能相信你对人根本不感兴趣。建筑是给人使用的，如果你对人不感兴趣，怎么可能设计出更适合人类文明的新型建筑？

留学生：……唔，唔唔。

(03)

这里说的两个故事，主题都是无知——都是我们因为自己的无知，而付出的代价。

第一个故事中，当事人拒绝阅读一本好书，其理由是“反感”。反感

只是一种情绪，情绪的特点，就是不需要理由——如果需要理由，那叫理性。而理性告诉我们，想知道一本书对自己来说，是否有价值，必须要拿在手上，仔细地翻阅一下。这一翻阅，就知道自己拒绝的理由，是多么荒唐。

——并不是说，情绪有什么不妥之处，我们都是情绪化的人，而非理性自有它的现实价值。但在特定情况下，情绪化的作用，却只是为了拒绝理性，只是维持我们无知的一个理由。

第二个故事中的兄台，声称自己喜欢建筑，这其实只是种情绪表达——总不能报考建筑系，却说自己讨厌建筑吧？何况"喜欢"这个词，原本就是情绪化的——而学院是知道他言不由衷的，所以一再拒绝他。

如果在这过程中，理性起到稍微一点点的作用，当事人就应该知道，一切建筑都是为了人而存在，如果关注人，那么心理学社会学人类学甚至艺术诗歌舞蹈什么的，都需要涉猎。但这孩子还没有走出自我，还没有把视野放在人类文明这个高度上，所以他完全意识不到系主任问话的含义，轻而易举就被人家给套了进去。

——通常情况下，一个人的心没有打开，固守于自我之中，对外界与他人的福祉无感，这种思维的闭锁，是无法认识到自身的局限的。

（04）

一个人的生活状态，与其无知的程度成正比。

如果一定要把话说明白，那就是，如果有谁在现实中感觉到不如意，一定是无知妨碍了你。

无知就如一只眼罩，死死地遮住我们的视线。我们心中存有多少无知与偏见，就会在现实中遭遇多少坎坷磨难。所以老子说：自知者明——认识到自己的无知，这个就叫聪明。

但卡耐基的《人性的弱点》告诉我们，人性的特点，就是对自己的无知视而不见。而且，越是愚蠢的人，越希望别人拿他的无知当英明神武，如果你不肯满足他这么个离奇要求，他就会冲冠一怒，流血五步，为了维护自己的无知，有些人不惜跟你拼老命。

——现实中最常见的是，有些人正确时，表现得通情达理，甚至会主动让步；但在错误时，却极为固执，恼羞成怒，大打出手，都是在错误的情形下，才有可能干得出来的事儿。

可这是为什么呢？

无他，人类的思维认知规律，决定了这一切。

（05）

按阳明先生的观点，人类的认知结构，有点像是地球的表层。

人类思维的本质，是理性的，睿智的，充满了真知灼见。

但糟糕的是，在人类的理性上空，飘浮着大朵大朵的情绪之云。

这些情绪，包括了恐惧、委屈、抱怨、忧伤、愤怒、怨恨等五花八门琳琅满目。

当我们看人看事，分析问题时，多数情况下问题根本没有抵达理性层面，就被“情绪云”给挡住了。

所以呢，我们许多人，表现出强烈的情绪化。

这些极端不稳定的情绪，构成了我们思维的整体，让我们无法按部就班地逻辑化解析问题。而我们的心，也如同理性上空的“情绪云”，始终是飘浮不定，忽喜忽怒，变幻无常。

最糟糕的是，由于这种情绪认知，极端不稳定，所以当事人急切地需要外部的肯定，越是在错误的情形下，越是渴望外部认同。一旦遭遇否定，

就会陷入失控甚至展开攻击。

这些“情绪云”，使得我们无法认识到自己的无知。我们如同被蒙上眼罩的狂奔者，飞奔在人生的山路上，不时跌跌撞撞，摔得鼻青脸肿。这让我们的人生，成了一场背负着无知而前行的大冒险。

（06）

为“情绪云”所遮蔽，我们的无知，通常表现为四种情形：

第一是不懂己，第二是不识人，第三是不晓事，第四是不明理。

先说第一个不懂己，本文开头说的两件事，就是最典型的例子。第一件事中，那位朋友以完全情绪化的视角，看待理性阅读这件事。他实际是跟整个社会对抗，而社会都懒得理他。对抗的结果，是他因为没有读这本书，因而隔膜于人性，在事业中历尽坎坷波折——实际上，直到他历尽波折后，拿起《人性的弱点》这本书来读，所思所想，也不过是如何利用别人的弱点，从未认真地反思过自己。

再说第二个故事，当事人处于完全的心灵闭锁状态，对整个世界无感，直到人家的系主任亲自出面，跟他讲清楚这个道理，他才恍然大悟——他明白过来，不是悟性高，而是当时的面试场景，让他不能再如往常那样闹情绪，他必须要开动大脑全面思考，这一思考，理性出来了，终于发现自己是多么怪诞离谱。

这两位兄台，构成了我们身边的大多数，他们终生陷于情绪之中，只有在特殊情况下，才不得不进行自我思考——不得不理性。诚如古希腊的阿波罗神庙中所刻的铭言：认识你自己。一旦认识了自己，人生基本上就没大问题了。

(07)

无知的第二种情形，是不识人。

我有位朋友，是富二代，有钱，不任性，脑子又聪明，有些40多岁的人还不明白的道理，他4岁时就明白了。

可是，这么优秀的小伙子，却形单影只，孤独飘零，不只是没老婆，连女朋友都找不到。

当时我很震惊，都说现在是剩女时代，如此优秀的富二代，却沦为单身汉，这怎么可以？

但他也曾陷入情网，爱上个很不错的姑娘，可是有一天，女孩主动提出分手。理由是：我需要一个天天围绕着我，以我为中心的男友，你却还有自己的事业，我们不合适……

这个分手理由，实在让人无语。

如果这老兄所言属实，那么，主动提出分手的姑娘，就明显错过了一桩好姻缘。当然爱是非理性的，女孩不喜欢，你不能强迫人家。但如果她不喜欢的理由，仅仅是因为对方不能以她为中心，这就明摆着跟自己过不去了。

人类的天性，都是以自我为中心的。哪怕是构建两人世界，也不可能单以一个人为中心，温暖的家庭至少要容纳两个人。这是最基本的常识。违背人类天性，违背常识的爱，大概只能在电视剧里才能找到吧？

——在爱情上，价值观不同的两个人，是无法走出足够远的距离的。而即使在爱情上持冷静看法的人，也会在事业行程中陷入情绪化，因为情绪化而错失事业伙伴。所以如冯仑、潘石屹、王功权、刘军、王启富、易小迪所谓的万通六君子才会成为江湖绝响。

不识人，或是孤独飘零，或是怨诟丛生。这也是日常生活的风景。

（08）

无知的第三个表现，是不晓事。

人生在世，要做一件事情，第一有周期，第二有波折，第三要投入。

说事情周期，实际上是说人性磨合期。事情是容易的，而人性的磨合是艰难的。做个企业要三年立足五年发展，少一天都不行。就是因为企业面向的市场，是一片人性红海，让人性承认你必需这么长的时间，如果把事情想简单了，必然会遭遇中途崩盘。

说事情波折，也是在说人性。小事小波折，大事大反复，知道这个道理，就能够自如应对，等待局势转换。不明白这个道理，一旦遭遇波折，就会怨天尤人愤愤不平。许多人终生未能成就事业，就是因为不懂这个规律。

最后说投入，做事的投入，有时间成本、金钱成本与人际成本，这里边一桩桩一件件，配合着每一个波折每一次反复，循序渐进才能走完全程。

无知的第四个表现，是不明理。

不明理，第一是不明事理。

这类人因为不懂得事情的规律，想得简单，轻率投入，稍遇波折就陷入沮丧，失望罢手，结果把宝贵的生存资源投入进去后，却颗粒无收，这也是有些朋友，人生动辄陷入窘境的因由。

不晓事，不明理，生活陷入困境，就会心态失衡，易于对他人妄评肆议——甚至会心理阴暗地胡说八道。而如果陷入这个境地，再想恢复清醒，步出人生泥潭，那难度可就高了。

（09）

无知意味着最大的风险。

于己，无知让自己陷入愚蠢。

于人，无知让自己失去事业伙伴或爱情伴侣。

于事，无知或为事业付出过多代价，或是失去事业全部。

于理，无知让自己丧失理性，失去赎补之机。

所以呢，这个做人处事，第一要意识到人性是有弱点的，思维是情绪化的，自己既然是个正常人，应该也有这种致命缺陷。微笑着轻拍自己的额头，缓慢地说出自己的失误，这时候你会感觉到内心澄明，思维敏捷，就会顷刻间晋级为一个让人羡慕的智识之辈。

能够认识自我，就能够认识他人。追随那些比自己更优秀的人，以宽和慈悲之心，对待那些死不认错胡搅蛮缠之人——慈悲是一种智慧，那些缺乏自我认知的人，说不定哪天早上就突然醒悟并迅速地超越了我们，唯其慈悲，才不会让我们受到人性失落的伤害。

努力去做一件从未做过的事情，与他人合作的那种。等待着波折反复出现，不要放弃，耐心劝说，体验每一次反复时间的长短，计算自己资源的存余量，第一次时真的很煎熬，但如果熬过去，你就已经步入事业家的行列。

从此不说那些没有明确定义的虚词术语，只谈论能够明确的现实道理。道理距离你越近，你的智慧，就越是富有价值。

——当你走过这几步，才会真切意识到，智慧是相对的，无知是绝对的。你人生行进得越远，无知的旷野就越辽阔。我们始终行走在无知之界，能够不愧此生的，唯有终生实践。

尖酸刻薄，是性格直率吗

（01）

杜甫很忙，也很悲催。

他悲催就悲催在，他的爷爷……有点刻薄。

杜甫的爷爷，叫杜审言，很有才气的大诗人。

他去参加科举，出了考场，就放声大哭起来。人们忙问：老杜，你哭什么？

杜审言悲伤道：考官要死了。

什么？众人大惊：考官得什么病了？

没得什么病。杜审言说：但他们那两把刷子，看了我的文章，铁定会羞死的。

你这个……众人摇头，心说这个老杜，你文才是高，但说话也不至于这么尖酸刻薄吧？

但杜审言认为，做人呢，要诚实，我的文才就是高，别人就得羞死。这是客观情况，为什么要遮遮掩掩不能说？

所以杜审言继续到处说，结果得罪了一大票的人，先是被充军发配，后来又被他的上司周季重陷害。杜甫的叔叔杜并，才刚刚13岁，为了替被陷害的父亲报仇，潜入周季重家，当胸一刀，“扑哧”，将周季重捅了个

透心凉，当场死翘翘。

而 13 岁的杜并，也被周季重身边的武士当场杀死。

就因为嘴巴不肯饶人，杜审言死了个儿子。可他还改不了脾性。临病重时，环顾左右，说：我活着，压得你们这些废物，没有出头机会。我死了，你们总算有出头之日了……

总之，杜甫的爷爷，才华闻名于世，就是个固执倔强，说话不肯饶人的主。

（02）

贾岛，唐代著名诗人。

他痴迷作诗，走在路上，苦思一句诗：僧推月下门？僧敲月下门？是“推”字好还是“敲”字好？想得出了神，撞上了韩愈。韩愈告诉他用“敲”字比较好。

这就是“推敲”这个词的由来。

作诗，贾岛舍得下工夫。但在与人交往时，他却和杜甫的爷爷犯了同一个毛病——说话尖酸刻薄，嘴巴不肯饶人。

曾有一次，贾岛在法乾寺读书，忽然间门外走进来了个青年男子，一身华丽衣衫，径直上前来，翻阅贾岛的书稿文字。当时贾岛就怒了，劈手夺过来，呵斥道：你也能看懂诗？

青年男子脸色涨红，正要说话，贾岛拿手一指门外：请出去！

青年男子灰溜溜地走了，贾岛感觉好爽，继续心情愉快地写诗。就在这时，一位老和尚贼眉鼠眼地溜进来了：喂，贾岛，刚才陛下跟你说啥了？

啥玩意儿？贾岛有点蒙圈：你这穷僧破庙，哪来的什么陛下？

哎，老衲的庙怎么了？老和尚道：破庙有真龙，刚才皇帝微服私访，

来到我的庙里。我告诉陛下说，著名诗人贾岛，正在我的庙里读书呢，陛下一听是你，立即就来了……喂，快说呀，刚才陛下都跟你说啥了？

陛下？微服私访？当时贾岛就蒙了，一骨碌爬起来：陛下，刚才我不是骂你，我就是那啥……那啥……唉，就是个嘴巴尖酸，言辞刻薄……

——有记载称，同样的事儿，贾岛干过两次，一次是斥责唐武宗，一次是痛斥唐宣宗。也许这两件事是同一起，但无论如何，贾岛嘴巴不饶人，这个习惯是千真万确的。

(03)

杜审言，贾岛，嘴巴不饶人倒也无妨，毕竟他们是有真材实料的，可以理解。

但有些人，水平不见得有多高，能力不见得有多强，但一张利口，比杜审言更毒，比贾岛更狠。

有句名诗：旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家。这里的王谢，是说东晋时期的王姓与谢姓两个士族。

王家优秀的人，如书法家王羲之。谢家优秀的人，如名士谢安。

王羲之是古往今来头号大书圣。谢安则指挥淝水大战，名动天下。这两人都非虚名之士。

谢安有个弟弟，叫谢万。曾有人问王羲之，你是王家人，与谢家两兄弟相比，谁水平高些呀？

王羲之回答：这话你要是问谢安，他会说：我不如王羲之。但如果你要是问谢万，他则会说：王羲之算什么？你要记住，真正高水平的人，是特别谦和的。相反，一瓶子不满半瓶子晃荡的人，却往往眼高于顶，嘴不饶人。

王羲之的意思是说，谢家两兄弟，谢安是有真才实学，谢万则属驴的，只长了张会叫唤的大嘴巴。

话虽如此说，但谢万毕竟是出身于士族，所以他还是被朝廷选中，被派去统兵北征。

谢万出征了，他每天独自在营帐里孤芳自赏，谁也不搭理。手下人劝他：大帅，你这样不行，夫战，勇气也，你要鼓舞士卒们的勇气，就得谦和一些，给他们励励志啥的。

谦和一些？励励志？也行吧。谢万就召集将领们开会。将领们全都来了，谢万坐了半晌，拿扇子一指大家：你们呀，个个都是大头兵。

就这么一句话，差点没当场把将领们活活气死。

这哪里是励志？这明摆着骂大家嘛！

结果，北征首战，士卒一触即溃，谢万一个人光着脚板逃命回来，被贬为庶人。应了王羲之对他的判断。

（04）

说谦和，说刻薄，其实说的不过是情商。

重复一下王羲之的观点：这世上之人，有才能有本事的，如谢安等，是非常谦和的。相反，啥本事也没有的人，如谢万等，却往往眼高于顶，嘴巴特别刻薄。

后世之人，如谢安这类极少，如杜审言、贾岛之类的也不多见。但如谢万这种，什么本事也没有，却单单练就了一张极损嘴巴之人，比比皆是。

情商高的人，知道如何说话，尽量不用言语伤害别人。

比如知乎上有个问题：情商高的人，说话是什么样的？

下面回答：有个人去朋友家，正跟朋友夫妻聊天，朋友的儿子，带着

女友进门来了。这时候，这人说了一句话：

这孩子跟他爸一样，会挑！

他这一句话，夸了四个人。

这个就叫情商。

情商不足的人，就算是憋死，也琢磨不出如此简单一句，却能够让所有人都爱听的话来。

相反，情商低的人，根本不知道刻薄的话，在对方心里会引起何等的反感。这类人往往会犯一个极不可思议的错误——他们把刻薄当成才智，认为自己对别人的污辱，是自己才能佳的表现。这类人往往把心思花在，如何说话让对方最为恼火愤怒上。

(05)

去广州参加微信公开课，遇到几个朋友，聊天时，朋友给我念了糗百上的这个故事：

说有一孩子，是出了名的毒舌，每天绞尽脑汁地琢磨伤人，不管谁到了他嘴里，都没好话。

有次遇到个女孩，蛮不错的一个姑娘。大家艳羡不已，这时候毒舌老兄凑了过去，问：你一定很好吃吧？

姑娘：……什么意思？

毒舌老兄：都说有缺陷的人，是被上帝咬过一口的苹果。你一定是太好吃了，被上帝啃得只剩核了。你看你胖成什么样了？胖还罢了，你还丑。丑还罢了，关键你还黑。黑也罢了，最重要的是你还穷……啪！

毒舌老兄正说得起兴，女孩听得羞怒至极，猛一扬手，一记响亮的耳光。

坏了，动手了……大家正要紧张，可万万没想到，毒舌老兄竟然是在

等着这个耳光，因为他后面还有一句：

你看，你脾气还这么暴躁！

到了这一步，大家总算看明白了。敢情毒舌老兄，不是不知道自己的话会带来什么后果，只是他入戏太深，沉迷难出，已经把自己的人生，引向了罪恶深处。

（06）

情商高的人，与情商太低、成为毒舌类型的人，都会在日常生活中训练自己。

这种训练，是无意识的，只是大脑愉悦自我的一种条件反射。

诸如前面提到的高情商者，他一句话让四个人心花怒放，并非是他生下来就这么会说话。而是因为最初的几句甜言，为他赢得了赞许。此人就有意识地训练自我，每说一句效果好的话，都会引发大脑的愉悦兴奋，这让他乐在其中，越说越会说，说到最后张口就来，这时其甜蜜境界已是登峰造极。

而毒舌则恰恰相反，他也不是生下来就是个毒舌，而是最初说出句讨人嫌的话时，惊讶发现自己终于引起了别人的注意。每刻毒一句，都会引发外界的愤怒，让他成为众人关注的焦点。这种存在感的凸显，让他如饮鸩汁，不能自已。

所以，毒舌男在讽刺女孩时，已经预知了女孩将会有的愤怒反应。专门等着那记耳光，然后垫上句诸如你脾气还蛮凶诸如此类。这句话会让众人再次齐上围殴他，让他如愿以偿地成为公众焦点。就为了这“幸福的愉悦感”，他这辈子就不打算说好话了。

——人生在世，没有必要非要成为前者，为取悦他人而苦心孤诣。但，

如果我们没有杜审言、贾岛的才华，却沾染上了如毒舌这种不损人不舒服的怪毛病，那也明显是走火入魔了。

（07）

耶鲁大学校长彼德·塞拉维和新罕布什尔大学的人格心理学教授琼·梅耶，将情商分为三个维度：

1. 感知、理解自己和他人的心境。

2. 以自身感受辅助思考与判断。

3. 管理情绪，以利于个人成长或经营健康的人际关系。

第一个维度的感知，又可称为心意解读，你能够解读对方，也能够理解对方——当然，如果你有杜审言、贾岛的才能而不屑为之，这也由你——但对于大多数人来说，才干恐怕还不如谢万，毛病却比谢万更严重，这才是常态。如果我们不想如谢万那般活得悲催别扭，就应该体恤他人的脆弱与敏感。这一点说得容易，做到却极难，因为我们中的许多人，被第三个维度困住了。

第三个维度，就是管理自我和他人的情绪——我们在前面列举的高情商者，他在这方面的表现就非常典型。而那位毒舌兄，却是典型的放任自己的情绪，只为了怒刷存在感的人。

比较此二人，高情商的说话方式，不过是凸显别人，让别人获得存在感，而自己在这个过程中获得欢迎，从而也为自己赢得存在感。

这两种方式，孰优孰劣，不言而喻。

（08）

由此我们获得启发：

第一，千万不要把尖酸当成直率，更不要视刻薄为机智，这只是极度的愚蠢罢了。认识不到这一点，就无法从伤害别人反而最终伤害自己的恶性循环中走出来。

第二，要学会曲线凸显自我，直奔着凸显自我而去，期望借此获得存在感，是极低弱的蠢事。自古“花花轿子人抬人”，先突出别人，也未必就会耽误你。曲线思维才是价值思维，直线思维只能撞个头破血流。

第三，不要把自己视为他人人生的批判者，这并不是说我们不可以评价别人，而是说更重要的是我们的个人事业——一旦你考虑到人生事业，许多低情商的表现，就能够得到克制。

最后一点，人无完人，金无足赤。要记住批评是不需要智力的，但首肯或认同，这才是天下最难的事儿。容易的选择只会让你下滑，选择难的，才会让你缓步上升。

最后一句话，微笑面对别人的尖酸，但万勿让自己沦为刻薄之人。哪怕你有杜审言那样优秀的子孙，有贾岛那样的才华，有谢万那般的背景，也仍免不了为刻薄而付出代价。何况你我？我们的生存资源远不够多，不值得如此浪费，真的。

我们一生的努力，只是为了矫正性格上的缺陷

（01）

隋末年间，英雄四起，有个叫窦建德的人，崛起于草莽之间。

隋炀帝杨广很上火，叫来名将薛世雄，说：老薛呀，你虽是天下名将，但也不能躺在功劳簿上吃老本哦，要继续为朕立新功嘛。现在，朕交给你个光荣的任务，你带上三五万的人马，出去巡查，凡是遇到祸乱四方的贼寇，可以先斩后奏，统统给朕杀光光。

薛世雄立正：请陛下放心，一定完成任务。

薛世雄率师出征，强兵猛将，络绎不绝。一路上斩贼杀寇，势若破竹。

闻知薛世雄来了，窦建德的手下人全都吓哭了。说：那薛世雄，可是天下无人可御的名将呀，他这番出马，咱们都死定了，赶紧逃吧。

于是大家落荒而逃，窦建德跟着大家一边跑路，一边琢磨，越琢磨越不对味，就招呼大家暂停，说：薛世雄这么厉害，咱们逃也逃不了的。要不，干脆跟他拼一架？

老窦你疯了？众人道：敢跟薛世雄打？谁把这么愚蠢的念头，灌你脑子里去的呢？

窦建德道：反正咱们也逃不了。要不这样，咱们现在往薛世雄大营方向走，我率一小队在前，抵达薛世雄大营时，如果天还没亮，咱们干脆就

打他。如果天亮了，咱们就投降。

众人商议一番，就说：那好吧，反正也没活路了，就按你的法子试试吧。

（02）

于是窦建德率二百八十人先行，一边走一边催促大家：快点走，最好趁天黑赶到，咱们好进攻，如果天亮了……那就只能任薛世雄宰割了。

但这二百八十人，也是个个胆战心惊，怎么也走不快。终于行至薛世雄大营，天已经亮了。

天亮了，这么几个人是不敢进攻的。窦建德沮丧道：算了，咱们投降吧，爱杀爱剐由他……咦，那片黑乎乎的，是什么东西？

是雾。

山野间突然弥漫起浓浓的大雾，刚刚亮了的天，一下子又黑了。

当时窦建德就乐了：赶紧，天还没亮，咱们马上进攻。

他率二百八十人，各执茅草点燃，突然呐喊着，冲入了薛世雄的大营。

此时，营中数万人正自酣睡，突然间听到喊杀声，又见火光四起，所有人都骇得狼哭鬼嚎，自相践踏。

名将薛世雄被吓醒，他不知道敌军来了多少，惊慌之下，光着脚板跃出栅栏，在大野地里发足狂奔。他一口气逃到安全的地方，打听敌军来了多少，听说才二百八十人，他无法接受这个令人羞耻的现实，就被活活气死了。

窦建德打出威名，成了时代枭雄。

（03）

俞敏洪先生有一段演讲。他说：有个男仔，他在大学时期，没参加过

一次学生会活动，没跟女生说过一句话，没拉过女生的手，没交过女朋友。

为啥呢？

因为这个男孩，他内向，胆小，不敢抛头露面。

俞敏洪先生说：这个男仔，就是我。

哦，原来俞敏洪先生，大学时期是个内向、胆小的孩子。

那他怎么变得有胆量了呢？

俞敏洪先生说：我从北大辞职后，不再教书，要自己开学办班。那天我拎着糨糊桶，夹着小广告，走在校园里，心里相当难受，我害怕，害怕被以前的学生看到……但没有办法，我必须迈出这一步。

真不容易，俞敏洪先生突破内向胆小的自我，迈出这一步，就迎来了命运的转机，实在是让人钦佩。

可知人生许多事，只是迈出第一步而已。

(04)

李开复说，学生时期，他在美国哥伦比亚大学选修国际关系专业。当时的他，内向、胆怯、紧张、胆小，连前排座位都不敢坐，就坐在最后一排的左边。是班里最胆小的学生。

跟俞敏洪先生一样，李开复学生时期，不敢把妹，不敢跟女生说话。

李开复还说，班里第二胆小的，是个黑孩子，坐在最后一排的右边。

这个跟李开复一样心怀恐惧的黑孩子，名叫奥巴马。

对，就是现任的美国总统奥巴马。

——有人质疑，说奥巴马和李开复有可能不是同学。这个事儿不清楚，但《纽约时报》曾有篇署名 PeterBake 的文章，文章称：孤僻对于每一个总统来说都是一种诅咒，这一点在吉米·卡特之后表现尤甚。奥巴马看上

去好像就是这么一个内向的人，他感觉到和亲朋密友之外的人去交流，是很不舒服的。

可见，奥巴马真的很有可能也存在人际交往障碍。

当年那些胆小羞怯、满心恐惧的孩子，谁要是对他们说，他们的未来会非常了不起，至少他们自己是不信的。

可现在他们这些人，站在主席台上气定神闲，游刃有余。再回望当年的自己，恍若隔世。

（05）

讲这几个小故事，是因为有个孩子，在留言里询问：雾老师，我性格内向、胆小，在生人面前紧张得话都说不出来了，我还有救吗？

有救，当然有救！

你胆小，小得过俞敏洪吗？

你内向，内得过李开复吗？

你羞怯，羞得过奥巴马吗？

这几个人如今都混出来了，你又有什么不可以的？

更何况，日本的经营之神稻盛和夫先生，认为胆小之人，才是成大事的料子……

（06）

日本冒险家大场满郎，是世界上首位徒步横穿南北极的人，老厉害了。

经营之神稻盛和夫，对大场满郎羡慕不已。两人见面之后，稻盛和夫就大弯腰狠鞠躬：大场先生，你太厉害了。

大场满郎：不不不，我一点也不厉害。

稻盛和夫：你徒步穿越南北极，是最勇敢的人。

大场满郎：不不不，我一点也不勇敢。

稻盛和夫：您谦虚。

大场满郎：不不不，我不是谦虚，我是真的不勇敢。

稻盛和夫：……你不勇敢？那谁勇敢？

大场满郎：勇敢的人，在穿越南北极时，都死在半路上了。

稻盛和夫：……啥意思？

大场满郎：要想穿越南北极，或是做成其他的事业，只靠勇敢是不行的，靠的是小心。我正因为不勇敢，所以才能够完成穿越南北极的冒险。

稻盛和夫：……是这样子啊，我明白了……

稻盛和夫先生明白的是什么？

(07)

性格这种事，不是那么绝对化的。

人的一生都在成长，在不停地改变。以前内向的人，终究有一天会尝试突破自我。过于胆大之人，也会学着收敛，将注意力聚焦在一个明确的方向。

在这个过程中，胆大或胆小，都不会起到决定性作用。

李开复曾把人的性格，从极端内向到极端外向，分成十个数值，从1到10，1是极端内向，10是极端外向。过于内向或过于外向，都不太好。李开复大学时期，性格取值大概介于1、2之间，后来慢慢历练，性格到了4，做了经理之后，性格慢慢移动到6。

从4到6，大概是人的性格最佳取值了。低于4，就会丧失社会交际能力。高于6，就成了惹人生厌的张牙舞爪之辈。

应该很少有人生下来就落在这个最佳取值之间，所有的孩子都在试错中成长，或者是从懦弱孩子起步，或者是从不知自控的熊孩子起步。我们的努力，不过是力图矫正存在明显缺陷的人格，这才是所有人面对的人生。

（08）

内向型的人，因为胆怯不敢尝试，从而失去机会。外向型的人，因为无力控制冲动，而总是做过头的事儿。人生最难的，就是恰到好处。东晋时，权臣桓温破蜀，得知当地一个一百四十岁的老人，曾亲眼见过诸葛亮，就把老人请来，问：诸葛亮这个人，到底有什么了不起的本事？

老人回答：诸葛亮呀，他就是个普通人，普通到不能再普通。

桓温听了，颇为自得，感觉自己比诸葛亮强多了。

老人继续道：但是，自打诸葛亮去世之后，人们才发现，这世上再没有像诸葛亮那样说话做事恰到好处的人了。再也没有了。

当时桓温就呆住了。好半晌才说：玩出格，搞过分的，这世上恐怕人人都是天才。但说话做事恰到好处，这个，恐怕是只有诸葛先生，才能够做到的大智慧呀。

如前所述，每个人的性格，各有其优缺点。外向型喜欢行动，内向型喜欢思考。现代性格测量学，给两种性格的人都预留了活路，外向型喜欢表达，那就从表达中汲取经验。内向型喜欢感悟，那就从思考中获取智慧。

但无论是外向型，还是内向型，都要意识到自身性格的不完善之处。外向型要学习沉静，内向型要敢于突破自我。我们今天说的几个故事，从窦建德到俞敏洪，从李开复到奥巴马，全都是从内向型转向外向型的例子。但社会上也不乏外向型转为沉静的例子，比如台湾有个大老板，出来演说

他当年的黑道生涯，能干的坏事他全都干了，人生毁灭得七七八八，幸亏有一个女孩拉着他的手，将他带入沉静之中，从此转入商界，风生水起地做了一番事业。

内向型要鼓励自己勇敢些，为什么不敢跟女孩子搭腔？有什么好怕的？大胆地走过去，往心仪的女孩脚下一躺：同学，你男朋友掉地下了……她捡起来就算她的，她不捡你就算你的。怕什么？如果你性格比较内向，那就想想窦建德，人生没那么可怕，不敢行动才是真正的可怕。外向型的人想想大场满郎，一味莽撞冒险，只能沦为后来者脚下的尸骨，不要那么不知轻重，收敛几分吃不了亏。

内向型不要自我封闭，外向型不可偏执固执。要努力结交新朋友，异性面前不敢开口，同性面前你怕什么？要知道，以你尚不成熟的性格，能够见到的人也多是些不成熟之人，与他们结交就要忍受他们的习性怪癖，满足他们急于表现获取存在感的欲望。所以你要学会倾听，一旦你忍住一些非说不可的话，那么你就成熟了，你的朋友圈，也就开始变得丰富起来。

让你的心，平静下来，让你的态度，温和起来。学习微笑，别天天板着一张脸，好像全世界都欠了你多少钱似的。微笑的力量能够洞穿一切。还有眼神，你要学习用眼睛凝视对方，关注对方。情商低的人多数不会笑，面部肌肉死僵死僵，再就是眼睛不会说话，明明满怀善意，一双眼睛却喷射出愤怒的火焰。内向型的人，要把注意力从冥想中收回来。外向型的人，要把注意力从外界收回来。一旦你有意识地训练自我表情与眼神，就差不多接近于成熟了。

永远不要等到陷入困境，才被迫寻求改变。人生需要一个明确的目标。目标犹如寒夜孤星，高悬于你人生夜空之上，赋予你持续前行的动力。这

辈子一定要做点什么，奥巴马离我们有点远，学学俞敏洪或李开复，这应该可以吧？诚如俞敏洪先生所言：我这么内向的人，都成就了事业，你又有什么不能的？

你能行，任何人都能行。

只要有目标，只要有行动。

怎样读书，才会通透

（01）

人民网有条超温暖的新闻，说是广州铁一中考区门外，有个姑娘在等待。

姑娘在国外读高中，网上认识了位广州考生。此来，是向那位少年表白。

新闻称，那位男生走出考场，突遇如此美事，幸福得手足无措，遂决定：先沿着大街走一走吧。

美好的青春，美好的故事。

——每年的6月初，无数青春少年涌入社会，开始他们的人生大冒险。度过了紧张的6月，他们心中所期望的，是未来及整个世界。

但6月终不过是人生的一个过程。此前及此后的一切行为，其结果将构成我们的人生。每个人的选择，将构成我们不同的方向。

选择之前，可能有些孩子需要……先学会读书。

啥子？这说的是什么胡话？

读书谁不会？

有些人，真的不会。

(02)

书要读到时而习之，知行合一，并不容易。

从古到今，把书读糊涂了的，数不胜数。把书读明白的，少之又少。

比如说，三国时，有个叫管宁的，他专注读书的故事，已经写在了小朋友读物里，用以教导小朋友们死学傻学——故事说，管宁和华歆同窗读书，外边有户人家娶媳妇，华歆就丢下书本，兴冲冲地跑去看热闹。于是管宁把两人坐的席子割开，说：你不是个正经读书人，不配跟我坐在一块。

这个故事说，管宁读书，是非常专注的。因为专注，所以……读傻了。

说过了，管宁是三国时代的人，那时候刘备刘玄德啦，曹操曹孟德啦，为争夺地盘，天天打架。遇到打架时，管宁就划船狂逃。有一次他正逃着，突然间"咣叽"一声，船翻了，把管宁给扣在了船下。

从水里爬上来，管宁湿淋淋的，坐在岸边开始思考：咦，你说这条船，它咋就翻了呢？

——搁咱们这些不读书的人来看这问题，就会觉得很简单。你船翻了，那是你心慌意乱，两臂用力不均衡，再加上水流湍急呗！

但人家管宁，因为读书多，不接受这种智力含量过低的解释。

他思索，思索，思索到日落，思索到月升。终于，他狂喜地高叫起来：我想到了，我知道答案啦！

答案是什么？

管宁说：我的船之所以翻了，那是因为我前天帽子戴歪了。

瞧瞧，管宁这个就叫死读书，瞎琢磨，属于典型的"学而不习之，知行分两岔"。

同为读书人，管宁与同时代的诸葛亮相比，就差了十万八千里。

（03）

我们读书，是要应用的，千万不要学管宁。

那如何读书，才能够应用呢？

教大家一套系统办法：古为今用，洋为中用，理为文用，文为理用。

先说什么叫古为今用。

第一步，去买本超薄的古先哲经典。《论语》就不错，《老子》也可以……《庄子》先撂下，那本书太厚了。

首推《论语》……最好还是《老子》，因为我认识的朋友，诸如丰厚资本创始合伙人杨守彬，文德先生鬼脚七，都能将《老子》倒背如流，他们都是从这本书中汲取了思想与智慧。我们应该也可以。

好，就拿《老子》好啦。

然后是第二步。

第二步是做啥子？

第二步，背下来！

啥子……？

背下来！

不是……这本书的文字，这么古怪，没一个字儿是正常的……

《老子》一书，连头带尾，统共才 5284 个字儿，不难背的。

不是……你想讲哪块，咱们就翻到哪页不就行了吗？现在是网络时代，这本书满网都是，有什么理由还要背下来呢？

因为我们要应用。

——网络上的文字资料，不是你脑子里的。正如网络上许多又美貌又聪明的姑娘，可她们不是你的。

知识，存贮在你脑子里的，才叫你的。好姑娘，到了你家……也未必

就是你的，你还得有魅力、有能力、肯努力，还要加上好人品。

网络上的资讯也是这样，不是你看到的，就是你的。了然于心，运用自如，才是你的。

只有属于你的东西，你才能够随意掌控使用。

所以我们先得把《老子》背下来。让它属于你。

……可这本书好难懂，不好背哦。

不好背就对了。智慧与人性是相反的。如果我们脑子里的智慧量不足，对这本书是万难理解的——不要以为这本书中的字，你全认得，就以为这本书简单。《老子》描述的是顶级智慧，如果把它归到文科，那么它相当于文科中的复变函数——实际上它的原理，跟复变函数是相通的。

你懂得，要拿下复变函数，我们至少先拿下打基础的高等数学……可高等数学，就让有些人哭天抢地了。

——所以对《老子》这种顶级智慧，读法只有一种，先背下来，存贮在自己脑子里，再调用，比对，思考。这也是古人的读书法，把书读明白的，就是用这个法子。那些没读明白的……好像也是用这个法子。

明白不明白，我们总得开始，对吧？

……可这本书真的好难背，有没有个……省心的法子呢？

当然有！

现在我们教大家一个省心的背书法子。

（04）

最有效的记忆方式，莫不过自然而然，一再重复。

——拿好这本书，找个没人的地方，瞪俩眼珠子囫囵吞枣，也甭管是什么意思，“哇哇哇”往下念。

连念三遍。

大概需要两个小时。

一天念两次，每次各三遍，总计四个小时。

以前琢磨过这本书的，大概当天就能背下来。没琢磨过的，最多也不会超过五天。

这样就把这本书背下来了。

第二步完成。

然后是第三步，读一本现代人的《老子》释解，推荐南怀瑾先生的《老子他说》。因为整本书都在你脑子里，读释解之书，就会轻松又容易。而且释解中有错的地方，你还会一眼辨识出来。

这一步是加深、强化理解。

然后是第四步。

(05)

第四步，找一本你一直想读的，当代或现代名人的传记——要外国的！

必须是外国的！

为什么这么崇洋媚外？

因为……有两个原因，海外传记，多是经过洗礼淘汰，确有价值者才会引进。内中瞎掰的成分含量，不是太高。第二呢，做这步的目的，是要看中国古老的智慧，搁在现时代的海外，还灵光不灵光。

如果，中国古先哲的智慧，搁在现代外国人身上，根本不灵光，那这个问题可就大了。

如果灵光……灵光还用说吗？你发现了人性！

如果中国古先哲的智慧，搭海外名流身上也管用——比如说，你拿《老

子》的智慧，往美国总统格兰特身上套，就会惊奇地发现，哎呀妈，这个格兰特，你看他蠢萌蠢萌的，实则是有大智慧之人。此人不装不伪，坦承自己懦弱、恐惧与茫然，这个就叫上善若水，这个就叫夫唯不争，故天下莫能与之争……所以他啥也干不了，就会当总统。

你再读《林肯传》或《俾斯麦传》，甚至《乔布斯传》，这时候你对书中人物的行事风格，就会有着一种此前不曾有过的顿悟之感。

简单说，到了这步，你再读书，和以前完全不同了。

哪不同呢？

——还是要从读书读傻了的管宁说起。

(06)

前面说过，管宁在逃难时，船翻了，他得出结论说，是因为几天前，自己帽子没有戴好，所以才会翻船。

他咋就得出这么个古怪的结论呢？

无他，因为那个时代的读书人，笃信天人感应之说。

不只是管宁，就连独尊儒术的董仲舒，也是个迷信大王。当时皇宫起火，董仲舒果断认为，这是皇帝德行不修，所以天怒而降火，教训皇帝。结果被人告发，董仲舒这人，差点没让汉武帝给打死。

董仲舒都这么糊涂，管宁又能明白到哪儿去？

所以管宁遭遇翻船事件之后，先想到的是：哎呀妈，这是老天在惩罚我，肯定是我干了啥坏事了。可是我没偷没抢，到底干了什么，让老天如此生气呢？对了，前天我帽子戴歪了，肯定是这事……

你看看，管宁的思考，条理清晰逻辑分明，真的挑不出毛病来。

有毛病的，是他的脑子！

——凡是读书无成，或是读书读不进去的人，不是书有问题，有可能是读者对书中的观念不认可。

如果说，一个人三观不正，多好的书，都会让自己的脑子给扭曲了。比如管宁是典型的世界观有问题，再好的书，落在他手中，让不正常的脑子这么一搅，就彻底歪楼了。

——这也是我们要求大家背《论语》或《老子》的原因，这些古先贤智典，虽说曲里拐弯，没什么爆点痛点，但三观正到了令人赞叹的程度。事先在自家脑子里安装这么个操作系统，再有新思想输入，就立即体现出了价值。

那么问题来了——虽说古先哲智慧万古千秋，光耀古今。但现代社会，单凭一本《论语》或《老子》，能玩得转吗？

已经说过了，读《论语》或《老子》，并以此分析近现代海外社会，只是古为洋用，凸显出智慧中的人性部分。

而我们的教程，后面还有三个阶段呢。

（07）

我们这里说的四个阶段，大致要花费一个人四年的时间。

第一年，拿下“古为今用”，就是按上面的步骤，完成这个阅读过程。

第二年，是洋为中用——拿本古希腊典籍，柏拉图的《理想国》或亚里士多德的《政治学》，如果嫌这些书太老土，找本霍布斯的《利维坦》也能充数。读上个一本或几本，把书中的思想纲要记下来，往我们现实中放一下，看看靠谱不靠谱。

再有，用马基亚维利的《君主论》，研究《史记》或《资治通鉴》上的故事，保你脑洞大开耳目一新。

第三年，可以玩理为文用——把数理理论，往人生上比划比划。比如说，

曾国藩少年时，写文言文记日记，其总结的人生规律，竟然与热力学三定律丝丝入扣，这叫什么？这就叫智慧。

建议大家也试试。

第四年，玩文为理用——如果没有前三个阶段，这一阶段就是让人不屑的民科。有了前三个阶段，这个阶段就走向了洞穿文理，怀慈悲之心的理工生。

(08)

这里说的四个阶段，对我们的人生来说，根本用不了。

只要能完成第一个阶段，我们的人生境遇，就完全不同了。

当古先哲的智慧慢慢渗入我们的大脑，我们的思维就会悄无声息地被改变，我们会很容易在任何成形的文字中，汲取到最有价值的营养与智慧，也能够让我们的心灵，越来越犀利，越来越敏锐，越来越富有亲和力，越来越富有价值。

哪怕我们已经适应了这个世界，但世界是变化的，适应只是暂时的。只有让我们获得水一样的智慧，固守初心，应时而变，不要让人性的不洁污染或伤害到我们，而是从人性的良善中获取足够的快乐。这时候我们的生命历程，才会如我们所期望的那样，简单、明快、愉悦而睿智。

存在感太弱的人是危险的

(01)

晚清有个很大的疑案，是那种正经史学家见之绕行的大悬疑：

疑案的当事人叫刘锡鸿，他出身于渔夫之家，凭自己的努力考中举人，入广东衙署。适逢第一次鸦片战争刚刚结束，英国人按条约要进入广州摆摊做生意。衙署群议汹汹，可是没人敢行动。刘锡鸿凭了一身勇力，率乡勇逐走英国商人，为自己在仕途上打出一点小名气。

但是，刘锡鸿终究是草根出身，没关系、没人脉、没势力、没背景，在当地还是混不下去。恰好洋务派领袖人物郭嵩焘来广州，认为刘锡鸿这个人，人品方正，性子耿直，除了读书读得有点呆，爱较真之外，还称得上可造之才。

于是郭嵩焘带刘锡鸿去了北京，在刑部任职为员外郎。如此说起来，郭嵩焘算是刘锡鸿的恩师与挚友。不久郭嵩焘放洋，临行前向朝廷举荐刘锡鸿，让他作为自己的助手，两人一道去了英国。

出国之后，刘锡鸿目睹英国之繁华，叹息道：这里，实在是个文明之地呀，无闲官，无游民，无上下隔阂之情，无残暴不仁之政，无虚文相应之事。设若我大清国也能如此，何愁国家不强大呀。

刘锡鸿的感叹，也是郭嵩焘的感叹。于是他再次向朝廷举荐，朝廷下旨，

委刘锡鸿为驻德公使。

好友升职，郭嵩焘喜形于色，摆宴为刘锡鸿庆贺。

可是刘锡鸿拒绝了，并做了一件，让郭嵩焘始料不及、大跌眼镜的事情。

(02)

刘锡鸿突然向朝廷举报，称郭嵩焘是汉奸，并列举了郭嵩焘十大汉奸行径。

这十大汉奸行径，包括了郭嵩焘出席宴会，因天气冷竟然披上了洋衣。奏折中，刘锡鸿充满正义地指出：即使是冻死，也不该披洋衣。

此外，郭嵩焘参加洋人的音乐会，竟然学着洋人的模样，拿着节目单翻阅。刘锡鸿指控，这是十足的汉奸行径，绝对不可以饶恕。

还有，郭嵩焘竟然想学英语，去父母之邦，学夷狄之语，岂非汉奸而何物？

……林林总总，十大罪状。

这些罪状，现在看起来好笑，但在当时，却是极严重的事件。

朝臣们惊讶之下，急忙落井下石，一块儿冲出来群殴郭嵩焘。郭嵩焘吃惊了好长时间，才醒过神来。

刘锡鸿，是在有意陷害他。

十大罪状列出来，堪称一击致命，那可不是开玩笑的。若非是深仇大恨，很难下得了这个手。

可这是为什么呀？

自己可是没一点对不起刘锡鸿的地方呀？

不唯是郭嵩焘困惑，此后的修史者碰到这个地方，也都是一个劲地抓头皮，咦，这是为啥子呢？嗯，为啥子呢？

有人猜，这个刘锡鸿，会不会是朝中保守派安插在郭嵩焘身边的眼线，专门为陷害郭嵩焘而来的。但细观刘锡鸿生平，他在整个朝廷，就郭嵩焘这么一个朋友，朝中根本就没人搭理他。构陷郭嵩焘，是他自觉、自愿、自动、自发的行为。

那么，是不是这个刘锡鸿，实在是太爱国了呢?

这个理由更扯！这个刘锡鸿，虽然他年轻时有过驱逐英国商人的革命史，但他人在朝中，又放洋出国，早就把一切看得透透的。这大清国又不是他家的，当时无论是官还是民，都只不过是指猪骂羊指狗撵鸡，借着反洋人的热劲，趁机会陷害自己的仇家罢了。所以，没有一个史学家认为他指斥郭嵩焘，是爱国的表现，但他究竟因何与郭嵩焘结怨，这怨气如此深重，竟然压倒了郭嵩焘对他的帮助和善意，这就让人无法理解了。

这个秘密，大概只有最熟谙权力规律的慈禧，心里明白。

（03）

慈禧传懿旨，郭嵩焘并刘锡鸿，双双革职。郭嵩焘需要认真反省，总结教训。其所记载的西洋风俗人情《使西记程》，彻底毁版，列为禁书，连皇帝也不许偷看。刘锡鸿信口雌黄，胡言乱语，一撸到底，打回原形！

郭嵩焘经过这么一场风波，算是被慈禧太后保下了。至于刘锡鸿呢，他本是贫家子，无产无业，这次被打回原形，连生存都成了问题。一个人孤零零地病死在小黑屋里。

刘锡鸿活了一辈子，就郭嵩焘拿他当朋友，他却突然反咬郭嵩焘一口，结果落得个身败名裂。可他究竟为什么这样做呢?

没人知道。

（04）

我有个兄弟，姓卢，仪表堂堂，为人四海，能力过人，在一家上市公司做得风生水起。几年前，他就瞄着董秘的位置，这个位置可不是一般人能拿下的，那需要绝高的人际技巧，以及含蓄优雅的教养。但是他很有信心，一直处于冲刺中。

两年前，他有个大学时期社团里熟识的学弟，公司破产落魄了，就向他求助。他帮忙把学弟招入公司，怕学弟适应不了大公司复杂的人际关系，就常带在身边。据他说学弟也很卖力，有什么事交给他，放心。

就这样，到了今年上半年，董事局正准备开会讨论董秘的人选，会前突然把他叫了去，在座的董事们脸色都很凝重，一个劲儿地追问他和学弟的关系，开始他还懵懂，以为学弟惹出了什么麻烦，还不停地替学弟说项遮掩。可问到最后他才知道，学弟找到董事长，把他给举报了。

举报的事由，无非滥用职权，挪用公款，再就是和几个女同事的关系不清不白，诸如此类。

当时他五雷轰顶，完全不明白他到底哪里惹到学弟了，居然背后挨了他这么一刀。所指控的罪名对他并无影响，所谓滥用职权、挪用公款之类，都是有上面许可的。和女同事的关系也容易说清楚，能够在上市公司立足的，哪个没点背景？

只不过，他的董秘算是没戏了。这件事也证明了他还不具备董秘的能力，连这么点识人的眼光都没有，就算爬到这个位置上，也干不长。

倒是学弟惨了。公司公开表扬之后，就把他流放到一线，重体力强挤压，存心折磨他。学弟坚持了一段时间，实在撑不下去只好弃职走脱，降到了此前的落魄水平。

事情早已尘埃落定，影响也基本上消除。但他心里仍然如鲠在喉，想

不明白呀，好端端地，学弟为什么要玩这种两败俱伤的游戏呢？

(05)

听朋友讲了他的事情，我也给朋友讲了刘锡鸿与郭嵩焘交恶的故事。

我说，不能确定你遇到的事情，是否和历史上的刘郭之事类同，也许有些很重要的细节，你认为不重要，但实际上主导了你学弟的行为。我们只能假定你的描述如实，那么我们就会注意到，这两起事件，有着相同的人际关系格局。

什么叫人际关系格局呢？

就是人与人之间的社会关系定位。人性是隐秘的，但又是共通的。一旦人际关系格局相同，就会受共同的人性规律所主导——历史上，几乎每个留名于史的人物，都有通过人际关系格局推演事件进程的能力。没这个能力，你远在天边的一个小官吏，凭什么一道奏折，就能说到皇帝的心坎里？没有这个能力的人，是做不了大臣的，最多只是个小官员。

大臣之大，大就大在这里。

现在也一样，不好拿个董秘比之于古代的大臣，但古之大臣和上市公司的董秘，职能是相通的。不是要求你英明神武干出什么惊天动地的事业来。就是个摆布人际关系，让职场或官场的人际格局，呈现有序运行。一旦发现人际关系格局有隐患，立即着手加以消除。没有这个能力，只想揣摩董事长的心思，是做不了董秘的。否则，就算你做上了，也会面临着四面起火处处麻烦的局面。换个懂得理顺人际格局的人来，他就会平平安安，清闲无比地过舒坦日子。

就拿晚清刘锡鸿与郭嵩焘的事件来说，历史学家为什么一头雾水，弄不明白刘锡鸿为何向郭嵩焘发难？只是因为这个原因，不在明面上，而是

在人心里。

这个人心，就是职场人际关系格局不稳定，而导致的人心失衡，合作崩裂。

我们来看看这个刘锡鸿，他最大的特点是什么?

是存在感太弱!

他是贫家子，又不谙官场秘则，一个人孤零零地走在仕途，没势力没背景没靠山没人脉没关系没积累，甚至连能力都不足，这导致了他长期以来被人蔑视忽视无视，在众人眼里，他是不可见的，这种无视严重地伤害了他那颗脆弱的心。

郭嵩焘帮助刘锡鸿，提携他，这是没错的。但问题是，郭嵩焘这个人，论能力是不亚于曾国藩、李鸿章的，但对于官场人际格局这事，曾国藩和李鸿章是无师自通，但这两人却从不肯告诉郭嵩焘。结果，这郭嵩焘一辈子，都是个争议人物，几乎天天被卷入各种风波中，活得特别累。

对存在感太弱的人，诸如刘锡鸿，郭嵩焘真要想帮助他，首先要给他个事务性的工作，让他对事件而不是对人抒发内心因存在感过弱而积郁的心理能量。通过具体事务证明他的能力，再慢慢让他往上走，经过一段时间的调整，就可以心态平和地处理人际事务了。

郭嵩焘之错，错就错在他带刘锡鸿出了国。好家伙，两个人未出国时，还可以在家宴等私下场合，相对饮酒，靠斥骂朝中同僚俱是酒囊饭袋，聊以弥补内心的存在感不足。可是他们出了国，郭嵩焘是洋务高手，到了国外就是他的主场，他顺风顺水如鱼得水，存在感获得了极大满足。

可是刘锡鸿呢?他一句洋话也听不懂，他上哪儿去找存在感?

只能来郭嵩焘这里找。

刘锡鸿攻击郭嵩焘，不是他人品太渣忘恩负义，而是他非如此做不可。

不如此，他的存在感彻底消失。存在感彻底消失的人，跟死就没什么差别了。后世的史学家及郭嵩焘本人只知道责骂刘锡鸿窝里反的龌龊，可谁又想到过他内心的痛苦？当他开始搜集郭嵩焘的罪状，拼死一击之时，他的心，已经是生不如死了！

职场、情场、官场、交际场，只要是人待的场子，对方的存在感，就是你必须要考虑的事儿。

几年前，社会上还有潮流，保护女性反对冷暴力。这个冷暴力，特指家庭中的男人，以无视妻子的存在，折磨妻子。这种无视，让女性的心灵受到了莫大的伤害，甚至是一种生不如死的伤害。因为一个被忽视的人，一个存在感丧失的人，就会失去在这个世界上的所有希望。

而人们之所以需要交际场，除了青年男女的正常求偶之外，还因为人们需要从外界获得存在感的证明。所以你会看到夜幕下的酒馆里，坐着一群群的成年人唾沫四溅地在吹牛，不是大家喜欢狂吹，只是所有人迫切地需要存在感，没有钱还可以对付，没有存在感，那是连对付都没法对付的。

（06）

世上的人，普遍性地缺乏存在感。职场、情场、官场、交际场，更是时刻上演着存在感争夺大战。而我们写这个故事，就是要告诉大家：

第一，你需要强大的心灵力量，以抵御外部世界给予的存在感不足，同时把自己作为能源，为别人输入存在感。

第二，存在感太弱的人，是危险的，需要我们善加呵护。你必须要知道，怎样才能帮助对方获得存在感。如果你帮助了对方，你就会发现自己对人性、人生及职场，有了更深刻的洞察及认识，这时候你就不会再在意存在感了，因为你已经从自己的心灵获得了强大力量。

第三，学会认知人际格局，但不要期望好的人际格局会对你有什么帮助——除非你想问鼎企业高管，又或是独立创业做老板，那么你就知道安排什么样的人际格局，最有利于你的事业——但对我们大多数人来说，好的人际格局能够让你避免无谓的冲突，静下心来做点自己的事儿。

生命有限，人生短暂，我们只是普通人，只想快快乐乐地过一生。对于任何有可能影响我们的生活与心情的枝节，花点时间适当维护，有助于保持我们心灵的安宁。

比知识更重要的是，让这个世界听懂你

（01）

碧玉小家女，来嫁汝南王。莲花乱脸色，荷叶杂衣香。

这是一位帝王写的诗。

极美。

他5岁时，嗜读。父亲曾问他：你为什么这么喜欢读书呀？

他回答说：父皇呀，我喜欢书中那深刻的道理，它让我接近心灵的净土。

他是中国历史上最有才华的皇帝，最喜欢读书的皇帝，写下著作最多的皇帝，知识面最广泛的皇帝。他是最了不起的诗人，是学者，是画家，是书法家，是音乐家，他的围棋水平，搁现在至少是九段高手，他写过棋谱，他是姓氏研究专家，他是玄学宗师，他写过传世兵书，他对马的研究，据说已经超越了伯乐。他是收藏家，收藏了超过14万册的古书。

当然，他也是国学大师，对《老子》和《易经》研究之深，在他统治的疆域内，找不到能够与之对话的人。

此外，他还很亲民，甚至折节与贫寒士人结交。

他是南北朝时的梁元帝萧绎，几乎是个完美的皇帝。

可是史学家权当这个人不存在。从不提起他，也不研究他。听到有人提他的名字，就赶紧去厕所。

为什么呢？

……大概、可能、或许……这么多的学问，全都读到狗肚子里去了吧？

（02）

公元554年，史上最有才华的梁元帝，于龙光殿召集群臣，开课讲《老子》。朝臣们全体戎装，黑压压地跪在地上，认真听讲。

他说：那啥，这个做人呢，一定要善良，要有一颗爱心，老子不是说过的吗？居善地，心善渊，与善仁，言善信，正善治，事善能，动善时。总之，为人处世，就是这个善字，这是最重要的啦……

正讲着，一个小太监悄无声息走来，俯在他耳边低语了几句。

啥子？梁元帝丢开书本，“腾”的一声蹦了起来：你说啥？西魏军队已经包围了国都？造谣，这肯定是造谣，我这么善良一个人……

小太监：是真的，陛下，不信问问大臣们。

梁元帝急忙问：真有这事吗？

大臣们齐声道：千真万确，陛下没看我们听课时，都是全身戎装吗？

梁元帝：……那你们不早说？

大臣们：陛下，你说课堂上要守纪律，老师讲课时不许说话。

梁元帝：……想不到西魏军，来得这么快，咱们自家的军队呢？

众臣：打光了，被人家统统歼灭了，陛下。

歼灭了？梁元帝傻了眼：……那咱们现在咋整？

陛下，大臣们道：眼下要想守住城池，唯有立即释放狱中囚犯，让囚犯登城作战，除此之外没第二个办法了。

囚犯？梁元帝听了，慢慢点头：传朕旨意，命人拿了带刺的大木棍，去监狱里，把所有的犯人，统统打死！

不管大罪小罪，不管冤枉清白，一概大棍打死，一个也不要留下。

梁元帝的嘶喊，骇呆了满朝的文武。

陛下，你读了这么多的书，为何心中还充满仇恨？

（03）

敌兵临城，梁元帝不说抗敌，却下令屠杀狱中犯人。

西魏大军就在此时破城，听到宫门外冲天的喊杀声，梁元帝放起一把火，把自己的 14 万册古书，统统付之一炬。

然后他拔出剑来，狂砍廊柱，一边砍一边喊：骗人，骗子，这些书都是大骗子，把朕骗惨了……

西魏兵涌进来，逮到他，先大肆羞辱一番，然后用泥袋子往他身上压，压呀压，压到最后，就把他压断了气。

他死了，史学界集体销声了。没个人出来解释一下，梁元帝这书，到底是怎么读的？为什么他一边读书，满口称善，可大敌临门，却以最残忍的手段屠杀囚犯？

他当时是怎样想的？他的心，又是怎么长的？

没人出来解释这事，那就意味着，可能有个很大的问题，被人刻意回避了。如果是这样，那同样的事情，即使到了今天，也仍然不会绝迹。

（04）

曾有位品学兼优的博士，妻子怀孕，他满心渴望着能够生下一个儿子，传宗接代。可孩子生下来，却是个女儿，于是这位博士就把小婴儿带到厕所里，把婴儿头部往地面死命地磕撞。大概是想杀死女儿，再生个儿子。

同样是三年前，美国伊利诺伊大学，一名中国留美博士，进入前女友寝室，将前女友杀害并拘禁了前女友的室友，结果被警察捕获。

前不久发生的一起博士杀人案，正在美国纽约州克拉克森大学攻读数学博士的一位男生，杀死了与他同专业的同居女友。

还有更离奇的，去年扬州有位留美博士归来，花光血本的老父母急忙出来相迎。可是儿子却当场拔刀，杀掉了父母。在法庭上，这位博士解释说：他是心理压力太大，不想活了，担心自己死后，父母没人照顾。所以呢，他杀掉父母，是为父母着想……

当然，高智商者犯罪的比率，远低于无知无识者。但一个不容回避的事实是，单纯的知识灌输，似乎无改于一些人的品质，甚至无助于提升他们的智能，一旦遭受挫折，他们就会干出令人惊悚的事来。

这原因，就因为当事人，中了知识的诅咒。

(05)

什么叫知识的诅咒呢？

要想知道这个，先得问问你，送孩子进学校，学习知识的目的是什么？

如果你说，目的是不要让孩子输在起跑线上，增强孩子未来的社会竞争能力。

那你就中了知识的诅咒了。

知识的诅咒，指学习了大量专业知识的成年人，仍无法理解他人的现象。他们每掌握一点知识，对不掌握这些知识的人，就失去理解。他们掌握的知识越多，不被他们理解的人也就越多。他们的心，就会变得越来越冷酷。

教育的目的，说漂亮了，是培养孩子饱满的人格，自由的精神。说专业了，是帮助孩子，实现从以自我为中心到社会化的转变。说实在了，就是让孩子适时成熟，成为一个有责任感，有担当，有爱心，不能再是那种稍遇到一点压力，就狗急跳墙恨意丛生，拔刀子满街乱窜，见女友杀女友，见爹妈杀爹妈那种人。

历史上的梁元帝，与我们在这里提到的犯罪型博士们，是同一个类型人群。他们虽然读书破万卷，却始终未能完成自我的人格成熟，没有完成从以自我为中心向社会化的转变，所以他们一直到死，都是个感觉自己被骗惨了的熊孩子。

（06）

许多人做了父母，心智仍然不成熟，他们在教育子女时，动不动就大吼大叫：你看我都跟你说了这么多遍，你怎么就不明白呢？

昨天的糗事百科上，火了一个有深刻教育意义的小故事：

和小孩子说话，一定要说他们能听懂的。弟弟把妈妈新买的化妆品砸了，二百多块，妈妈那个气呀，连打带骂的，弟弟也是哭了两嗓子，结果楼主随口说了一句：这就是摔了五百个棒棒糖啊，好嘛，现在弟弟的眼泪还没停呢……

这个小段子，是典型的不成熟母亲教育孩子的案例，母亲自己知道二百块钱的价值，就认为孩子也知道。可孩子是真的不知道。

孩子并不明白母亲为什么惩罚他，象征性地号两声，是为了配合母亲，你非要打，我就只能哭嘛？我不哭你打得更狠。在他眼里，这些大人完全是不可理喻的。但当有人把二百块钱的价值，转化成他能听得懂的棒棒糖，孩子才知道自己是真的错了。

不成熟的人，以自我为中心，潜意识中认为自己知道，别人也知道。所以他们在社交时磕磕绊绊，屡屡受挫。他们的表现也如熊孩子一样，因为不断遭受心理挫折而暴躁易怒，逼急眼了就走极端。

不成熟的人，始终是个孩子，他们会按照成年人的吩咐，去做成年人要求他们做的事儿。比如梁元帝会去读书写书，博士们会漂洋过海弄顶博

士帽。但他们这样做的目的，只是为了向成年人展示自己的乖巧，你看我有多听话，现在该给我糖吃了吧？

但是没有糖果，梁元帝遇到的是敌兵临门，博士们遭遇了失恋或是其他压力，这时候，这些熊孩子顿时就感觉自己被骗了，一个个陷入了抓狂。

这些熊孩子就是中了知识诅咒的人，大量的知识汲取，非但没有让他们适时成熟，反而成了他们索取更高回报的筹码。当索取落空，知识的诅咒就变成了疯狂的暴力。

（07）

梁元帝杀囚，是因为他是这样想的，我这么有才，写这么多书，《老子》《易经》什么的全都会念，就应该获得更多的幸福。而你们这些死囚，书不读字不写，就应该烂死在监狱里。可我这边都亡国了，你们却要幸福地出牢，这样公道吗？

不公道呀！

不公道，那我就替这个世界主持公道。之所以杀死囚，只是为了维持梁元帝脑子中既有的观念——他们应该比我更惨！

世上没有无缘无故的恨，仇恨源自于你脑子中的规则，与现实严重错位。是因为当事人的思维，始终无法与外部世界合拍的缘故，是因为他还不够成熟。

那些博士们也是如此，他们几乎个个都是听话一族，打小乖巧时，糖果就会自动递到手上。这规则沿袭几十年，突然有一天规矩变了，这让他们顿时感觉被人欺骗玩弄了。之所以动刀杀人，只是因为他们不能接受别人获得在他认为不该获得的奖赏。这就好比一个听话的孩子，看到不听话的孩子得到的比自己更多，就会三观尽毁当场崩溃，满地打滚哭闹起来。

——这就是发达国家之所以更重视社会实践的原因。他们发现，对于某些孩子来说，有些东西，比知识更重要。

（08）

人类史上，所有的战争与冲突，所有的不安与纠纷，几乎全是因为观念不同的沟通障碍所引起的。

——沟通是如此艰难，理论上来说，书面语比挟带了情绪的语言，更有利于双方沟通，但心理学家研究发现，能够正确理解书面语言的人，不过是56%。

所以，我们所面临的人生最大问题是，你根本听不懂别人，别人也听不懂你。

大家都不成熟吗？

那应该怎么做，才能够适时成熟呢？

——不成熟的心，天然具有自闭性。因为以自我为中心的人格，存在着对抗社会化的本能，只有差异化的接触，才有可能撬动这扇死闭的门。在正常的知识积累之外，你或许需要让自己多多接触与自己不同类型的人，一旦在这个过程中感受到了挫折感，甚至感受到了伤害，这就意味着你向成熟迈进了一步。这个过程需要缓释，需要你认真解读自我心灵的对抗，逃避也未必不可，但差异化接触必须要持续。你应该让这个世界听懂你，让这个世界理解你，因为懂得，所以慈悲。因为理解，所以相爱。那些没有勇气成长的人，终生逃不过知识的诅咒。

我们熟悉两种人生姿势："飞黄腾达"和"赖在地上"。雾满拦江告诉你第三种：两脚不离大地，拼命向上生长。

——罗振宇

哪些能力很重要，一点就透却没人告诉你

一是卖点，你要有拿得出手的东西，跟这个社会进行交换。
二是认可点，市场、老板或同事接受你的程度，成交的可能性。
三是普及点，能够迅速地、大面积地被认可的卖点。

为什么有些人勤劳却陷入贫困？

几个小时，几天，半个月甚至一生，
巨大的人生成本消费在毫无意义的事物上，
是贫困的根本所在。如果你想在这个世界上获得更多，
就必须赋予自己能力之外更多的附加价值。

你日常的麻烦，有可能是情商不足所导致

你要知道，妨碍我们人生的，并不是什么惊天动地的大事，
而只是一些极细微的小枝节。你也不需要活得憋屈痛苦，
只要学会管理自我与他人情绪，就足够了。

上架建议：成功·励志



扫码进入：时代华语




ISBN 978-7-5057-3863-8



定价：39.80元